

Proyecto del Decreto ____/____, de ____ de _____, por el que se establece el currículo del ciclo formativo de grado medio correspondiente al título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.

El Estatuto de autonomía de Galicia, en su artículo 31, determina que es de la competencia plena de la Comunidad Autónoma de Galicia la regulación y la administración de la enseñanza en toda su extensión, niveles y grados, modalidades y especialidades, en el ámbito de sus competencias, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 27 de la Constitución y en las leyes orgánicas que, conforme al apartado primero de su artículo 81, lo desarrollen, de las facultades que le atribuye al Estado el número 30 del punto 1 del artículo 149 de la Constitución, y de la alta inspección precisa para su cumplimiento y su garantía.

La Ley orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las cualificaciones y de la formación profesional, tiene por objeto la ordenación de un sistema integral de formación profesional, cualificaciones y acreditación que responda con eficacia y transparencia a las demandas sociales y económicas a través de las modalidades formativas.

En el artículo 10, apartados 1 y 2, de dicha ley se establece que la Administración general del Estado, de conformidad con lo que se dispone en el artículo 149.1, 30ª y 7ª de la Constitución española, y previa consulta al Consejo General de Formación Profesional, determinará los títulos de formación profesional y los certificados de profesionalidad que constituirán las ofertas de formación profesional referidas al Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, cuyos contenidos podrán ampliar las administraciones educativas en el ámbito de sus competencias.

En el artículo 8.1 se establece, asimismo, que los títulos de formación profesional y los certificados de profesionalidad tendrán carácter oficial y validez en todo el territorio del Estado y serán expedidos por las administraciones competentes.

La Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de educación, establece en el capítulo V de su título I los principios generales de la formación profesional inicial y dispone en el artículo 39.6 que el Gobierno, previa consulta a las comunidades autónomas, establecerá las titulaciones correspondientes a los estudios de formación profesional, así como los aspectos básicos del currículo de cada una de ellas.

La Ley 2/2011, de 4 de marzo, de economía sostenible, y la Ley orgánica 4/2011, de 11 de marzo, complementaria de la Ley de economía sostenible, introdujeron modificaciones en la Ley orgánica 5/2002, de 19 de junio, y en la Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo, en el marco legal de las enseñanzas de formación profesional, que pretendieron, entre otros aspectos, adecuar la oferta formativa a las demandas de los sectores productivos.

A su vez, la Ley orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa, modificó la Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo, en aspectos que atañen al procedimiento de acceso y admisión a las enseñanzas de formación profesional.

El Real decreto 1147/2011, de 29 de julio, establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, tomando como base el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, las directrices fijadas por la Unión Europea y otros aspectos de interés social.

En su artículo 8 establece que las administraciones educativas, en el ámbito de sus competencias, establecerán los currículos correspondientes ampliando y contextualizando los contenidos de los títulos a la realidad socioeconómica del territorio de su competencia, y respetando su perfil profesional.

El Decreto 114/2010, de 1 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo de Galicia, determina en sus capítulos III y IV, dedicados al currículo y a la organización de las enseñanzas, la estructura que deben seguir los currículos y los módulos profesionales de los ciclos formativos en la Comunidad Autónoma de Galicia.

Publicado el Real decreto 189/2018, de 6 de abril, por el que se establece el título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios y se fijan los aspectos básicos del currículo, y de acuerdo con su artículo 10.2, corresponde a la consellería con competencias en materia de educación establecer el currículo correspondiente en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Galicia.

Con arreglo a lo anterior, este decreto desarrolla el currículo del ciclo formativo de formación profesional de grado medio correspondiente al título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios. Este currículo adapta la nueva titulación al campo profesional y de trabajo de la realidad socioeconómica gallega y a las necesidades de cualificación del sector productivo en cuanto a especialización y polivalencia, y posibilita una inserción laboral inmediata y una proyección profesional futura.

A estos efectos, y de acuerdo con lo establecido en el citado Decreto 114/2010, de 1 de julio, se determinan la identificación del título, su perfil profesional, el entorno profesional, la prospectiva del título en el sector o en los sectores, las enseñanzas del ciclo formativo, la correspondencia de los módulos profesionales con las unidades de competencia para su acreditación, convalidación o exención, así como los parámetros del contexto formativo para cada módulo profesional en lo que se refiere a espacios, equipamientos, titulaciones y especialidades del profesorado, y sus equivalencias a efectos de docencia.

Asimismo, se determinan los accesos a otros estudios, las convalidaciones, exenciones y equivalencias, y la información sobre los requisitos necesarios según la legislación vigente para el ejercicio profesional, cuando proceda.

El currículo que se establece en este decreto se desarrolla teniendo en cuenta el perfil profesional del título a través de los objetivos generales que el alumnado debe alcanzar al finalizar el ciclo formativo y los objetivos propios de cada módulo profesional, expresados a través de una serie de resultados de aprendizaje, entendidos como las competencias que deben adquirir los alumnos y las alumnas en un contexto de aprendizaje, que les permitirán conseguir los logros profesionales necesarios para desarrollar sus funciones con éxito en el mundo laboral.

Asociada a cada resultado de aprendizaje se establece una serie de contenidos de tipo conceptual, procedimental y actitudinal redactados de modo integrado, que proporcionarán el soporte de información y destreza preciso para lograr las competencias profesionales, personales y sociales propias del perfil del título.

En este sentido, la inclusión del módulo de Formación en centros de trabajo po-

sibilita que el alumnado complete la formación adquirida en el centro educativo mediante la realización de un conjunto de actividades de producción y/o de servicios, que no tendrán carácter laboral, en situaciones reales de trabajo en el entorno productivo del centro, de acuerdo con las exigencias derivadas del Sistema nacional de cualificaciones y formación profesional.

La formación relativa a la prevención de riesgos laborales dentro del módulo de Formación y orientación laboral aumenta la empleabilidad del alumnado que supera estas enseñanzas y facilita su incorporación al mundo del trabajo, al capacitarlo para llevar a cabo responsabilidades profesionales equivalentes a las que precisan las actividades de nivel básico en prevención de riesgos laborales, establecidas en el Real decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba la regulación de los servicios de prevención.

De acuerdo con el artículo 10 del citado Decreto 114/2010, de 1 de julio, se establece la división de determinados módulos profesionales en unidades formativas de menor duración, con la finalidad de facilitar la formación a lo largo de la vida, respetando, en todo caso, la necesaria coherencia de la formación asociada a cada una de ellas.

En su virtud, a propuesta de la conselleira de Educación, Universidad y Formación Profesional, en el ejercicio de la facultad otorgada por el artículo 34 de la Ley 1/1983, de 22 de febrero, reguladora de la Xunta y de su Presidencia, consultados el Consejo Gallego de Formación Profesional y el Consejo Escolar de Galicia, de acuerdo con el / oído el Consejo Consultivo y previa deliberación del Consello de la Xunta de Galicia, en su reunión del día ____ de ____ de dos mil ____,

DISPONGO:

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1. Objeto

Este decreto tiene por objeto establecer el currículo que será de aplicación en la Comunidad Autónoma de Galicia para las enseñanzas de formación profesional relativas al título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, establecido por el Real decreto 189/2018, de 6 de abril.

CAPÍTULO II

Identificación del título, perfil profesional, entorno profesional y prospectiva del título en el sector o en los sectores

Artículo 2. Identificación

El título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios se identifica

por los siguientes elementos:

- Denominación: Comercialización de Productos Alimentarios.
- Nivel: formación profesional de grado medio.
- Duración: 2.000 horas.
- Familias profesionales: Comercio y Marketing, y Hostelería y Turismo.
- Referente europeo: CINE-3 b (Clasificación internacional normalizada de la educación).

Artículo 3. *Perfil profesional del título*

El perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios se determina por su competencia general, por sus competencias profesionales, personales y sociales, así como por la relación de cualificaciones y, en su caso, unidades de competencia del Catálogo nacional de cualificaciones profesionales incluidas en el título.

Artículo 4. *Competencia general*

La competencia general del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios consiste en desarrollar actividades comerciales en establecimientos alimentarios físicos y en línea relacionadas con la planificación comercial, con la gestión de la logística de almacenaje, distribución y reposición de productos alimentarios, y con la supervisión de las secciones de venta de alimentos perecederos y no perecederos, y de atención comercial a la clientela y la proveedores, siguiendo criterios de calidad y actuando con arreglo a la normativa de prevención de riesgos, seguridad alimentaria y protección del/de la consumidor/a.

Artículo 5. *Competencias profesionales, personales y sociales*

Las competencias profesionales, personales y sociales del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios son las que se relacionan:

- a) Realizar análisis de viabilidad técnica, económica y financiera para constituir y poner en marcha un pequeño establecimiento comercial alimentario.
- b) Supervisar acciones administrativas, comerciales y fiscales y planificar la tesorería, conforme a la normativa, para gestionar un pequeño establecimiento físico y en línea de productos alimentarios.
- c) Establecer protocolos y aplicar objetivos estratégicos fijados en el plan de negocio, para determinar la línea de actuación comercial del pequeño comercio alimentario.
- d) Establecer estrategias de planes de marketing en el comercio alimentario para potenciar las ventas y fidelizar la clientela.
- e) Supervisar el montaje y la exposición, en los puntos de venta, de elementos atractivos y publicitarios y de alimentos perecederos y no perecederos, para incen-

tivar las compras.

f) Gestionar la logística de comercios alimentarios físicos y en línea, para garantizar la coordinación de los proveedores y el suministro de alimentos, el nivel de existencias y la distribución.

g) Supervisar la manipulación y la conservación de los productos alimentarios según sus características, para garantizar las condiciones higiénico-sanitarias y de prevención de riesgos laborales, y de seguridad alimentaria.

h) Supervisar la obtención de porciones de productos alimentarios frescos y la elaboración de derivados de carnes y pescados, en función de la pieza, del destino culinario y de la demanda del/de la cliente/a, siguiendo las condiciones requeridas de calidad y seguridad alimentaria.

i) Supervisar la atención comercial y la venta de productos alimentarios de modo físico o en línea, con arreglo a las características de cada producto y las necesidades del/de la cliente/a, aplicando la normativa de protección del/de la consumidor/a.

j) Coordinar y gestionar un comercio alimentario en línea, para conseguir los objetivos previstos en los planes de marketing digital.

k) Gestionar informáticamente la documentación asociada a la actividad de un pequeño comercio alimentario, físico y en línea, para dar la respuesta a las necesidades y a las demandas de la clientela y a los objetivos de la empresa.

l) Gestionar en inglés las relaciones con la clientela y con las personas usuarias o consumidoras, realizando el seguimiento de las operaciones, para asegurar el nivel de servicio prestado.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos y utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y de la comunicación.

n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, y cooperando o trabajando en equipo con diferentes profesionales en el entorno de trabajo.

ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad e identificar sus causas, dentro del ámbito de su competencia y de su autonomía.

o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección medioambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y medioambiental.

q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de diseño para todas las personas en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

r) Realizar la gestión básica para la creación y el funcionamiento de una pequeña empresa, y tener iniciativa en su actividad profesional.

s) Ejercer sus derechos y cumplir las obligaciones derivadas de su actividad profesional, con arreglo a lo establecido en la legislación, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

Artículo 6. *Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el título*

1. Cualificación profesional completa incluida en el título:

Actividades de gestión del pequeño comercio, COM631_2 (Real decreto 889/2011, de 24 de junio, por el que se complementa el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, mediante el establecimiento de determinadas cualificaciones profesionales correspondientes a las familias profesionales Artes Gráficas y de Comercio y Marketing), que comprende las siguientes unidades de competencia:

UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

UC1792_2: Gestionar la prevención de riesgos laborales en pequeños negocios.

UC2105_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.

UC2104_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.

UC2106_2: Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio.

2. Cualificaciones profesionales incompletas:

a) Actividades de venta, COM085_2 (Real decreto 295/2004, de 20 de febrero, por el que se establecen determinadas cualificaciones profesionales que se incluyen en el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, así como sus correspondientes módulos formativos que se incorporan al Catálogo modular de formación profesional, además de las modificaciones publicadas en el Real decreto 109/2008, de 1 de febrero, por el que se complementa el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales mediante el establecimiento de siete cualificaciones profesionales de la familia profesional de Comercio y Marketing):

UC0241_2: Ejecutar las acciones del servicio de atención al/a la cliente/a, consumidor/a y usuario/a.

b) Organización y gestión de almacenes, COM318_3 (Real decreto 109/2008, de 1 de febrero, por el que se complementa el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales mediante el establecimiento de siete cualificaciones profesionales de la familia profesional de Comercio y Marketing):

UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones de almacén.

c) Cocina, HOT093_2 (Real decreto 295/2004, de 20 de febrero, por el que se establecen determinadas cualificaciones profesionales que se incluyen en el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, así como sus correspondientes módulos formativos que se incorporan al Catálogo modular de formación profesional, además de las modificaciones publicadas en el Real decreto 1700/2007, de 14 de diciembre, por el que se complementa el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales mediante el establecimiento de trece cualificaciones profesionales de la

familia profesional de Hostelería y Turismo):

UC0260_2: Preelaborar y conservar toda clase de alimentos.

Artículo 7. *Entorno profesional*

1. Las personas que obtienen el título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios ejercen su actividad en el ámbito del comercio de productos alimentarios, físico o en línea, en cualquier empresa u organización, en tiendas al por menor de alimentación o en los departamentos correspondientes de grandes superficies, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena.

2. Las ocupaciones y los puestos de trabajo más relevantes son los siguientes:

- a) Responsable encargado/a de establecimiento alimentario.
- b) Responsable encargado/a de sección, sala o departamento de tienda de alimentación.
- c) Gestor/a de pequeño comercio alimentario.
- d) Responsable encargado/a de comercios alimentarios en línea.
- e) Asesor/a comercial de productos alimentarios.
- f) Vendedor/a de productos alimentarios.

Artículo 8. *Prospectiva del título en el sector o en los sectores*

1. El perfil profesional de este título, dentro del sector terciario, evoluciona hacia profesionales polivalentes con capacitación para ejercer su actividad, de modo presencial y en línea, en el sector del comercio alimentario, en pequeños negocios y en superficies comerciales, en la gestión comercial, en la supervisión de las ventas y en el asesoramiento especializado sobre productos alimentarios cada vez más variados, y a través de diferentes canales de comercialización.

2. El tejido empresarial del sector comercial alimentario se concentra fundamentalmente en microempresas. Actualmente las grandes cadenas de alimentación están adaptando su estructura a la de las microempresas en la sección de frescos, introduciendo en sus superficies puestos alimentarios como si de un pequeño comercio se tratase. La gran influencia de las microempresas en este sector favorece el emprendimiento, la autonomía, la iniciativa relacionada con la toma de decisiones y la responsabilidad laboral. Las perspectivas de evolución del sector apuntan hacia un mantenimiento de esta situación.

3. El mercado alimentario tiende a satisfacer la demanda de la clientela con hábitos de consumo muy diversos que precisa productos cada vez más variados y elaborados. Por consiguiente, a los productos tradicionales se les suman los de cuarta y quinta gama, y las tiendas especializadas o *gourmet*, que irrumpen con fuerza en el mercado ofreciendo productos ecológicos, probióticos y específicos para personas con enfermedad, alergias alimentarias e intolerancias (celíacas, intolerantes al huevo o a la lactosa, etc.). Asimismo cambiaron los hábitos de consumo de la clientela actual, que es más exigente en criterios de calidad, higiene y

manipulación de los alimentos. Esta situación, que se prevé que vaya en aumento, requiere personal de ventas con saberes más especializados y con mayor control y conocimiento del producto alimentario.

4. Se constata un gran incremento de las compras por internet y un significativo aumento de los productos ofrecidos, que son cada vez más variados. Crece significativamente el número de empresas que utilizan este medio para comprar y vender. El problema que inicialmente suponía para la clientela no tener acceso a la comprobación visual de los productos frescos está siendo solventado, cada vez con mayor éxito, por las garantías de calidad y seguridad que ofrece este tipo de comercio y por el rápido y continuo asesoramiento en línea, que facilita a la clientela una amplia información sobre el producto que desea adquirir. Este tipo de comercio, que surgió con fuerza hace unos años, se prevé que siga aumentando.

5. La legislación española y europea en materia de prevención de riesgos y seguridad alimentaria está mejorando continuamente. Ello implica la actualización y el desarrollo de normas y procedimientos que aseguren el aprovechamiento de los recursos empleados, en condiciones de calidad y de respeto medioambiental, así como el adecuado tratamiento de los residuos y de los subproductos animales no destinados al consumo humano (SANDACH).

6. En el sector alimentario se está produciendo una transformación que modifica las formas de trabajo y los perfiles profesionales necesarios para desenvolverse profesionalmente en este campo y adaptarse a las exigencias del mercado. Como respuesta a este reto es de destacar la polivalencia del título en la realización de las actividades de gestión, supervisión y asesoramiento en el comercio alimentario físico y en línea. Los establecimientos comerciales, las pequeñas y las grandes superficies, y el comercio en línea son los posibles destinos de las personas con esta titulación.

CAPÍTULO III

Enseñanzas del ciclo formativo y parámetros básicos de contexto

Artículo 9. *Objetivos generales*

Los objetivos generales del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios son los siguientes:

a) Elaborar planes de empresa para pequeños comercios de alimentación valorando las oportunidades de negocio del entorno, las formas de financiación y los requisitos legales exigidos, para realizar el análisis de la viabilidad técnica, económica y financiera.

b) Realizar operaciones de gestión de pequeños establecimientos alimentarios, físicos y en línea, aplicando procedimientos según las características de la empresa y con arreglo a la normativa, para supervisar las acciones administrativas, comerciales y fiscales, y planificar la tesorería.

c) Determinar la línea comercial del pequeño negocio alimentario analizando los productos que se vayan a ofrecer, los precios de venta y las empresas proveedoras.

ras, para establecer protocolos y aplicar objetivos estratégicos fijados en el plan de negocio.

d) Analizar las herramientas de potenciación de las ventas en el comercio alimentario, físico y en línea, para el desarrollo de estrategias de marketing.

e) Determinar actividades de promoción de productos alimentarios, para establecer estrategias de fidelización de la clientela.

f) Analizar las estrategias de distribución de alimentos y elementos atractivos y publicitarios en comercios alimentarios, para organizar y dinamizar el punto de venta.

g) Crear espacios atractivos determinando la situación de lineales y expositores necesarios en las actividades de promoción, para supervisar el montaje en los puntos de venta.

h) Coordinar y seleccionar proveedores de alimentos, negociando las ofertas y las condiciones de abastecimiento.

i) Organizar el suministro, el almacenamiento y la conservación de productos alimentarios, para gestionar la logística de comercios alimentarios físicos y en línea.

j) Determinar protocolos de aplicación de las normas de calidad y seguridad alimentaria, de protección del/de la consumidor/a y de prevención de riesgos laborales y medioambientales, para la manipulación de los productos alimentarios.

k) Analizar y supervisar la aplicación de las técnicas de despiece y corte de carnes, pescados y frutas en función del destino culinario.

l) Analizar y supervisar la aplicación de las técnicas de elaboración de derivados cárnicos en función de su uso culinario.

m) Analizar y supervisar la aplicación de las técnicas de marinado y adobo de pescados para supervisar la elaboración de derivados de pescado.

n) Determinar líneas de actuación en el asesoramiento de productos alimentarios y de atención a la clientela, utilizando distintos canales de comunicación, presencial o en línea, para supervisar la atención comercial.

ñ) Gestionar la venta en línea de productos alimentarios, atendiendo telemáticamente a la clientela, manteniendo la página web y supervisando la distribución de los productos.

o) Elaborar y gestionar documentos comerciales empleados en la gestión comercial y administrativa de establecimientos alimentarios, utilizando programas específicos.

p) Identificar expresiones y reglas de comunicación en inglés, tanto oralmente como por escrito, para gestionar en inglés las relaciones con la clientela y con las personas usuarias o consumidoras.

q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y de la comunicación, para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.

r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales, para actuar con responsabilidad y autonomía.

s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de modo responsable las incidencias de su actividad.

t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se vayan a transmitir, a su finalidad y a las características de las personas receptoras, para asegurar la eficacia del proceso.

u) Analizar los riesgos medioambientales y laborales asociados a la actividad profesional y relacionarlos con sus causas, para fundamentar las medidas preventivas que se vayan a adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños propios, en las demás personas, medioambientales y en el entorno.

v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al diseño para todas las personas.

w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.

x) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

y) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar en la ciudadanía democrática.

z) Analizar y valorar la participación, el respeto, la tolerancia y la igualdad de oportunidades, para desarrollar los valores del principio de igualdad de trato y no discriminación entre hombres y mujeres ni por ninguna otra condición ni circunstancia personal ni social, así como la prevención de la violencia de género y el conocimiento de la realidad homosexual, transexual, transgénero e intersexual.

Artículo 10. Módulos profesionales

Los módulos profesionales del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios, que se desarrollan en el anexo I, son los que se relacionan:

MP0156. Inglés

MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.

MP1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.

MP1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.

MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.

MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.

MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.

MP1612. Logística de productos alimentarios.

MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.

MP1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.

MP1615. Gestión de un comercio alimentario.

MP1616. Formación y orientación laboral.

MP1617. Formación en centros de trabajo.

Artículo 11. *Espacios y equipamientos*

1. Los espacios y los equipamientos mínimos necesarios para el desarrollo de las enseñanzas del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios son los establecidos en el anexo II.

2. Los espacios formativos establecidos respetarán la normativa sobre prevención de riesgos laborales, la normativa sobre seguridad y salud en el puesto de trabajo, y cuantas otras normas sean de aplicación.

3. Los espacios formativos establecidos pueden ser ocupados por diferentes grupos de alumnado que curse el mismo u otros ciclos formativos, o etapas educativas.

4. No es preciso que los espacios formativos identificados se diferencien mediante cerramientos.

5. La cantidad y las características de los equipamientos que se incluyen en cada espacio deberá estar en función del número de alumnos y alumnas, y serán los necesarios y suficientes para garantizar la calidad de la enseñanza y la adquisición de los resultados de aprendizaje.

6. El equipamiento dispondrá de la instalación necesaria para su correcto funcionamiento, cumplirá las normas de seguridad y prevención de riesgos, y cuantas otras sean de aplicación, y se respetarán los espacios o las superficies de seguridad que exijan las máquinas en funcionamiento.

Artículo 12. *Profesorado*

1. La docencia de los módulos profesionales que constituyen las enseñanzas del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios corresponde al profesorado del cuerpo de catedráticos y catedráticas de enseñanza secundaria, del cuerpo de profesorado de enseñanza secundaria y del cuerpo de profesorado técnico de formación profesional, según proceda, de las especialidades establecidas en el anexo III A).

2. Las titulaciones requeridas para acceder a los cuerpos docentes citados son, con carácter general, las establecidas en el artículo 13 del Real decreto 276/2007, de 23 de febrero, por el que se aprueba la regulación de ingreso, accesos y adquisición de nuevas especialidades en los cuerpos docentes a que se refiere la Ley

orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de educación, y se regula el régimen transitorio de ingreso a que se refiere la disposición transitoria decimoséptima de dicha ley. Las titulaciones equivalentes a las anteriores a efectos de docencia, para las especialidades del profesorado, son las recogidas en el anexo III B).

3. El profesorado especialista tendrá atribuida la competencia docente de los módulos profesionales especificados en el anexo III A).

4. El profesorado especialista deberá cumplir los requisitos generales exigidos para el ingreso en la función pública docente establecidos en el artículo 12 del Real decreto 276/2007, de 23 de febrero, por el que se aprueba la regulación de ingreso, acceso y adquisición de nuevas especialidades en los cuerpos docentes a que se refiere la Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de educación, y se regula el régimen transitorio de ingreso a que se refiere la disposición transitoria decimoséptima de dicha ley.

5. Además, a fin de garantizar que responda a las necesidades de los procesos involucrados en el módulo profesional, es preciso que el profesorado especialista acredite al comienzo de cada nombramiento una experiencia profesional reconocida en el campo laboral correspondiente, debidamente actualizada, con por lo menos dos años de ejercicio profesional en los cuatro años inmediatamente anteriores al nombramiento.

6. Las titulaciones requeridas para la impartición de los módulos profesionales que conforman el título para los centros de titularidad privada y de otras administraciones distintas de la educativa, y orientaciones para la Administración educativa, se concretan en el anexo III C).

7. Las titulaciones habilitantes a efectos de docencia para la impartición de los módulos profesionales que conforman el título para los centros de titularidad privada y de otras administraciones distintas de la educativa, y orientaciones para la Administración educativa, se concretan en el anexo III D).

La consellería con competencias en materia de educación establecerá un procedimiento de habilitación para ejercer la docencia, en el que se exigirá el cumplimiento de alguno de los siguientes requisitos:

a) Que las enseñanzas conducentes a las titulaciones citadas engloben los objetivos de los módulos profesionales, expresados en resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y contenidos.

b) Si dichos objetivos no estuviesen incluidos, además de la titulación deberá acreditarse mediante certificación una experiencia laboral de, por lo menos, tres años en el sector vinculado a la familia profesional, realizando actividades productivas en empresas relacionadas implícitamente con los resultados de aprendizaje. La certificación de la experiencia laboral deberá ser justificada en los términos del artículo 12 del Real decreto 1224/2009, de 17 de julio, de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral.

CAPÍTULO IV

Accesos y vinculación a otros estudios, y correspondencia de módulos pro-

fesionales con las unidades de competencia

Artículo 13. Acceso y vinculación a otros estudios

1. El título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios permite el acceso a cualquier otro ciclo formativo de grado medio o de grado superior, según lo establecido en los artículos 44.2 y 41.3 de la Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo.

2. El título de técnico en comercialización de productos alimentarios permitirá obtener el título de bachiller por la superación de la evaluación final de bachillerato en relación con las materias del bloque de materias troncales que, como mínimo, se deban cursar en la modalidad y en la opción que escoja el alumno o la alumna, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 44.4 de la Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo.

3. No obstante lo anterior, la aplicación de este punto queda suspendida hasta la entrada en vigor de la normativa resultante del Pacto de Estado social y político por la educación, según lo establecido en el Real decreto-ley 5/2016, de 9 de diciembre, de medidas urgentes para la ampliación del calendario de implantación de la Ley orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa.

Durante este período, el alumnado que se halle en posesión del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios podrá obtener el título de bachiller cursando y superando las materias generales del bloque de materias troncales de la modalidad de bachillerato que elija.

Artículo 14. Convalidaciones y exenciones

1. Las convalidaciones entre los módulos profesionales de los títulos de formación profesional establecidos al amparo de la Ley orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de ordenación general del sistema educativo, y los módulos profesionales del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, se establecen en el anexo IV.

2. Las personas que hubiesen superado el módulo profesional de Formación y orientación laboral en cualquiera de los ciclos formativos correspondientes a los títulos establecidos al amparo de la Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de educación, tendrán convalidados dichos módulos en cualquier otro ciclo formativo establecido al amparo de la misma ley.

El módulo profesional MP1606, Constitución de pequeños negocios alimentarios, del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios, convalidará el módulo profesional de Empresa e iniciativa emprendedora de cualquier otro ciclo formativo establecido al amparo de la Ley orgánica 2/2006, de 3 de mayo.

3. Las personas que hayan obtenido la acreditación de todas las unidades de competencia incluidas en el título, mediante el procedimiento establecido en el Real decreto 1224/2009, de 17 de julio, de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral, podrán convalidar el módulo de Formación y orientación laboral siempre que:

a) Acrediten, por lo menos, un año de experiencia laboral.

b) Estén en posesión de la acreditación de la formación establecida para el desempeño de las funciones de nivel básico de la actividad preventiva, expedida de acuerdo con lo dispuesto en el Real decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba la regulación de los servicios de prevención.

4. De acuerdo con lo establecido en el artículo 39 del Real decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, podrá determinarse la exención total o parcial del módulo profesional de Formación en centros de trabajo por su correspondencia con la experiencia laboral, siempre que se acredite una experiencia relacionada con el ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios, en los términos previstos en dicho artículo.

Artículo 15. *Correspondencia de los módulos profesionales con las unidades de competencia para su acreditación, convalidación o exención*

1. La correspondencia de las unidades de competencia, acreditadas conforme establece el artículo 8 de la Ley orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las cualificaciones y de la formación profesional, con los módulos profesionales que forman las enseñanzas del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios para su convalidación o exención queda determinada en el anexo V A).

2. La correspondencia de los módulos profesionales que forman las enseñanzas del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios con las unidades de competencia para su acreditación queda determinada en el anexo V B).

CAPÍTULO V

Organización de la impartición

Artículo 16. *Distribución horaria*

Los módulos profesionales del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios se organizarán por el régimen ordinario según se establece en el anexo VI.

Artículo 17. *Unidades formativas*

1. Con arreglo al artículo 10 del Decreto 114/2010, de 1 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional en el sistema educativo de Galicia, y con la finalidad de promover la formación a lo largo de la vida y servir de referente para su impartición, se establece en el anexo VII la división de determinados módulos profesionales en unidades formativas de menor duración.

2. La consellería con competencias en materia de educación determinará los efectos académicos de la división de los módulos profesionales en unidades formativas.

Disposición adicional primera. *Oferta en las modalidades semipresencial y a distancia del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios*

La impartición de las enseñanzas de los módulos profesionales del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios en las modalidades semipresencial o a distancia, que se ofrecerán únicamente por el régimen para las personas adultas, requerirá la autorización previa de la consellería con competencias en materia de educación, conforme al procedimiento que se establezca, y garantizará que el alumnado pueda conseguir los resultados de aprendizaje de estos, de acuerdo con lo dispuesto en este decreto.

Disposición adicional segunda. *Titulaciones equivalentes y vinculación con las capacitaciones profesionales*

1. La formación establecida en este decreto en el módulo profesional de Formación y orientación laboral capacita para llevar a cabo responsabilidades profesionales equivalentes a las que precisan las actividades de nivel básico en prevención de riesgos laborales, establecidas en el Real decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba la regulación de los servicios de prevención.

2. La formación establecida en este decreto, en sus módulos profesionales, garantiza el nivel de conocimiento exigido en materia de manipulación de alimentos.

Disposición adicional tercera. *Regulación del ejercicio de la profesión*

Los elementos recogidos en este decreto no constituyen regulación del ejercicio de profesión regulada alguna.

Disposición adicional cuarta. *Accesibilidad universal en las enseñanzas del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios*

1. La consellería con competencias en materia de educación garantizará que el alumnado pueda acceder y cursar el ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios en las condiciones establecidas en la disposición final segunda del Real decreto legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley general de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social.

2. Las programaciones didácticas que desarrollen el currículo establecido en este decreto deberán tener en cuenta el principio de “diseño para todas las personas”. A tal efecto, recogerán las medidas necesarias a fin de que el alumnado pueda conseguir la competencia general del título, expresada a través de las competencias profesionales, personales y sociales, así como los resultados de aprendizaje de cada uno de los módulos profesionales.

3. En cualquier caso, estas medidas no podrán afectar de forma significativa a la consecución de los resultados de aprendizaje previstos para cada uno de los módulos profesionales.

Disposición adicional quinta. *Autorización a centros privados para la impartición de las enseñanzas reguladas en este decreto*

La Autorización a centros privados para la impartición de las enseñanzas del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios exigirá que desde el inicio del curso escolar se cumplan los requisitos de profesorado, espacios y equipamientos regulados en este decreto.

Disposición adicional sexta. *Desarrollo del currículo*

1. El currículo establecido en este decreto será objeto de un posterior desarrollo a través de las programaciones elaboradas para cada módulo profesional, con arreglo a lo establecido en el artículo 34 del Decreto 114/2010, de 1 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo de Galicia. Estas programaciones concretarán y adaptarán el currículo a las características del entorno socioproductivo, tomando como referencia el perfil profesional del ciclo formativo a través de sus objetivos generales y de los resultados de aprendizaje establecidos para cada módulo profesional.

2. Los centros educativos desarrollarán este currículo de acuerdo con lo establecido en el artículo 9 del Decreto 79/2010, de 20 de mayo, para el plurilingüismo en la enseñanza no universitaria de Galicia.

Disposición transitoria única. *Acceso a otros estudios*

La aplicación del artículo 13.2 de este decreto queda suspendida hasta la entrada en vigor de la normativa resultante del Pacto de Estado social y político por la educación, según lo establecido en el Real decreto-ley 5/2016, de 9 de diciembre.

Durante este período, el alumnado que se halle en posesión del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios podrá obtener el título de bachiller cursando y superando las materias generales del bloque de materias troncales de la modalidad de bachillerato que elija.

Disposición derogatoria única. *Derogación normativa*

Quedan derogadas todas las disposiciones de igual o inferior rango que se opongan a lo dispuesto en este decreto.

Disposición final primera. *Implantación de las enseñanzas recogidas en este decreto*

1. En el curso 2019-2020 se implantará el primer curso de las enseñanzas reguladas en este decreto por el régimen ordinario.

2. En el curso 2020-2021 se implantará el segundo curso de las enseñanzas reguladas en este decreto por el régimen ordinario.

3. En el curso 2019-2020 se implantarán las enseñanzas reguladas en este decreto por el régimen para las personas adultas.

Disposición final segunda. *Desarrollo normativo*

1. Se autoriza a la persona titular de la consellería con competencias en materia de educación a dictar las disposiciones que sean necesarias para el desarrollo de lo establecido en este decreto.

2. Se autoriza a la persona titular de la consellería con competencias en materia de educación a modificar el anexo II B), relativo a equipamientos, cuando por razones de obsolescencia o actualización tecnológica así se justifique.

Disposición final tercera. *Entrada en vigor*

Este decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de Galicia.

Santiago de Compostela, ____ de _____ de _____

Alberto Núñez Feijóo
Presidente

Carmen Pomar Tojo
Conselleira de Educación, Universidad y Formación Profesional

1. Anexo I. Módulos profesionales

1.1 Módulo profesional: Inglés

- Código: MP0156.
- Duración: 160 horas.

1.1.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Reconoce información profesional y cotidiana contenida en discursos orales emitidos en lengua estándar, y analiza el contenido global del mensaje en relación con los recursos lingüísticos correspondientes.
 - CE1.1. Se ha situado el mensaje en su contexto.
 - CE1.2. Se ha identificado la idea principal del mensaje.
 - CE1.3. Se ha reconocido la finalidad del mensaje directo, telefónico o por otro medio oral.
 - CE1.4. Se ha extraído información específica en mensajes relacionados con aspectos de la vida profesional y cotidiana.
 - CE1.5. Se ha establecido la secuencia de los elementos constituyentes del mensaje.
 - CE1.6. Se han identificado las ideas principales de un discurso sobre un tema conocido, transmitido por un medio de comunicación, emitido en lengua estándar y articulado con claridad.
 - CE1.7. Se han reconocido las instrucciones orales y se han seguido las indicaciones.
 - CE1.8. Se ha tomado conciencia de la importancia de comprender globalmente un mensaje, incluso sin entender todos sus elementos.
- RA2. Interpreta información profesional contenida en textos escritos, al analizar comprensivamente sus contenidos.
 - CE2.1. Se han seleccionado los materiales de consulta y diccionarios.
 - CE2.2. Se han leído comprensivamente textos sencillos.
 - CE2.3. Se ha interpretado el contenido global del mensaje.
 - CE2.4. Se ha relacionado el texto con el ámbito del área profesional a que se refiera.
 - CE2.5. Se ha identificado la terminología utilizada.
 - CE2.6. Se han realizado traducciones de textos sencillos utilizando material de apoyo, en caso necesario.
 - CE2.7. Se ha interpretado el mensaje recibido a través de soportes telemáticos (correo electrónico, fax, etc.).
- RA3. Emite mensajes orales claros y bien estructurados, y participa como agente activo en conversaciones profesionales.
 - CE3.1. Se han identificado los registros utilizados para la emisión del mensaje.
 - CE3.2. Se ha comunicado utilizando fórmulas, nexos y estrategias de interacción.
 - CE3.3. Se han utilizado normas de protocolo en presentaciones.
 - CE3.4. Se han descrito hechos breves e imprevistos relacionados con la profesión.
 - CE3.5. Se ha utilizado correctamente la terminología de la profesión.

- CE3.6. Se han expresado sentimientos, ideas u opiniones.
- CE3.7. Se han enumerado las actividades de la tarea profesional.
- CE3.8. Se ha descrito y se ha establecido la secuencia de un proceso de trabajo de la competencia propia.
- CE3.9. Se ha justificado la aceptación o el rechazo de propuestas realizadas.
- CE3.10. Se ha argumentado la elección de una determinada opción o de un procedimiento de trabajo.
- CE3.11. Se ha solicitado la reformulación del discurso o de parte de él cuando se haya considerado necesario.
- RA4. Elabora textos sencillos y relaciona las reglas gramaticales con su finalidad.
 - CE4.1. Se han redactado textos breves relacionados con aspectos cotidianos y profesionales.
 - CE4.2. Se ha organizado la información coherentemente y con cohesión.
 - CE4.3. Se han realizado resúmenes de textos relacionados con el propio entorno profesional.
 - CE4.4. Se ha cumplimentado documentación específica del campo profesional propio.
 - CE4.5. Se han aplicado las fórmulas establecidas y el vocabulario específico en la formalización de documentos.
 - CE4.6. Se han resumido las ideas principales de informaciones dadas, utilizando sus propios recursos lingüísticos.
 - CE4.7. Se han utilizado las fórmulas de cortesía propias del documento que se elabore.
- RA5. Aplica actitudes y comportamientos profesionales en situaciones de comunicación, y describe las relaciones características del país de la lengua extranjera.
 - CE5.1. Se han definido los rasgos más relevantes de las costumbres de la comunidad en donde se hable la lengua extranjera.
 - CE5.2. Se han descrito y se han aplicado las normas y los protocolos de relación social propios del país.
 - CE5.3. Se han identificado las creencias y los valores propios de la comunidad en donde se hable la lengua extranjera.
 - CE5.4. Se han identificado los aspectos socioprofesionales propios del sector, en cualquier tipo de texto.
 - CE5.5. Se han aplicado las normas de relación social y los protocolos propios del país de la lengua extranjera.

1.1.2 Contenidos básicos

BC1. Análisis de mensajes orales

- Comprensión de mensajes profesionales y cotidianos:
 - Mensajes directos, telefónicos y grabados.
 - Terminología específica del sector.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, locuciones, expresión de la condición y de la duda, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo y estilo indirecto.

- Otros recursos lingüísticos: gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones, instrucciones, etc.
- Variedad de acentos en la lengua oral.
- Orden de palabras en la oración simple.

BC2. Interpretación de mensajes escritos

- Comprensión de mensajes, textos y artículos básicos profesionales y cotidianos.
 - Soportes telemáticos: fax, correo electrónico, burofax, etc.
 - Terminología específica del sector.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo y estilo indirecto.
 - Orden de palabras en la oración simple.
- Relaciones lógicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad y resultado.
- Relaciones temporales: anterioridad, posterioridad y simultaneidad.

BC3. Producción de mensajes orales

- Registros utilizados en la emisión de mensajes orales.
- Terminología específica del sector.
- Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, locuciones, expresión de la condición y de la duda, uso de la voz pasiva, oraciones de relativo y estilo indirecto.
- Otros recursos lingüísticos: gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones e instrucciones.
- Fonemas: sonidos y fonemas vocálicos (y sus combinaciones) y consonánticos (y sus agrupaciones).
- Marcadores lingüísticos de relaciones sociales: normas de cortesía y diferencias de registro.
- Mantenimiento y seguimiento del discurso oral:
 - Toma, mantenimiento y cesión del turno de palabra.
 - Apoyo, demostración de entendimiento, petición de aclaración, etc.
 - Entonación como recurso de cohesión del texto oral: uso de los patrones de entonación.

BC4. Emisión de textos escritos

- Expresión y formalización de mensajes y textos profesionales y cotidianos:
 - Currículum vitae y soportes telemáticos: fax, correo electrónico, burofax, etc.
 - Terminología específica del área profesional.
 - Idea principal e ideas secundarias.
 - Recursos gramaticales: tiempos verbales, preposiciones, locuciones uso de la voz pasiva, oraciones de relativo y estilo indirecto.

- Relaciones lógicas: oposición, concesión, comparación, condición, causa, finalidad y resultado.
- Relaciones temporales: anterioridad, posterioridad y simultaneidad.
- Coherencia textual:
 - Adecuación del texto al contexto comunicativo.
 - Tipo y formato de texto.
 - Variedad de lengua: registro.
 - Selección léxica, de estructuras sintácticas y de contenido relevante.
 - Inicio del discurso e introducción del tema. Desarrollo y expansión: ejemplificación y conclusión, y/o resumen del discurso.
 - Uso de los signos de puntuación más habituales.

BC5. Identificación e interpretación de los elementos culturales más significativos de los países de la lengua extranjera.

- Valoración de las normas socioculturales y protocolarias en las relaciones internacionales.
- Conocimiento de los elementos culturales más relevantes en los países en donde se hable la lengua inglesa.
- Uso de los recursos formales y funcionales en situaciones que requieran un comportamiento socioprofesional, a fin de proyectar una buena imagen de la empresa.

1.1.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para que el alumnado adquiriera las competencias que le permitan comunicarse en inglés en el desarrollo de las actividades profesionales propias del nivel formativo de este técnico en este sector.

Se trata de un módulo eminentemente procedimental en el que se desarrolla la competencia comunicativa en inglés necesaria en el entorno profesional, tanto a nivel oral como a nivel escrito.

La competencia comunicativa en inglés tiene que ver tanto con las relaciones interpersonales como con el manejo de la documentación propia del sector.

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales p), q) y t) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales l), m) y o).

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo están relacionadas con:

- Uso de la lengua inglesa a nivel oral y escrito, en todo el desarrollo de este módulo.
- Introducción del vocabulario inglés correspondiente a la terminología específica del sector.
- Selección y ejecución de estrategias didácticas que incorporen el uso del idioma inglés en actividades propias del sector profesional.
- Uso de las técnicas de comunicación para potenciar el trabajo en equipo.

1.2 Módulo profesional: Constitución de pequeños negocios alimentarios

- Código: MP1606.
- Duración: 107 horas.

1.2.1 Unidad formativa 1: Iniciativa emprendedora y constitución de un negocio alimentario

- Código: MP1606_11.
- Duración: 32 horas.

1.2.1.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Analiza la oportunidad de creación de una pequeña empresa de comercialización alimentaria, valorando la información de su ámbito de actuación y los requisitos establecidos, y con incorporación de valores éticos.
 - CE1.1. Se han identificado las propias aptitudes y las actitudes relacionadas con la iniciativa emprendedora.
 - CE1.2. Se ha caracterizado el modelo de empresa de comercialización alimentaria y su organización estructural, para obtener los resultados esperados.
 - CE1.3. Se ha decidido la idea de negocio para el establecimiento de una empresa de comercialización alimentaria, valorando en el ámbito de actuación, los modelos consolidados e innovadores, las tendencias y los segmentos de mercado.
 - CE1.4. Se ha elaborado el análisis de debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la idea de negocio alimentario.
 - CE1.5. Se ha decidido la estrategia empresarial, relacionándola con la idea de negocio y con sus objetivos.
 - CE1.6. Se han analizado prácticas que incorporen valores éticos y sociales, en empresas relacionadas con el comercio alimentario, para su incorporación a la idea de negocio.
 - CE1.7. Se han analizado las características de cultura empresarial y la imagen corporativa de la idea de negocio alimentario, en relación con los objetivos empresariales.
 - CE1.8. Se ha evaluado la información del entorno específico de la empresa o microentorno.
 - CE1.9. Se han evaluado los principales elementos del entorno general de la empresa o macroentorno.
- RA2. Realiza la constitución y la puesta en marcha de un comercio alimentario, cumplimentando y gestionando los trámites, la documentación y la presentación de documentos establecidos en la legislación de ese ámbito.
 - CE2.1. Se han determinado las etapas de emprendimiento del negocio en relación con las características de innovación, formación y colaboración, como requisitos indispensables para tener éxito en la actividad emprendedora.

- CE2.2. Se ha establecido la forma jurídica adecuada para comercios alimentarios acorde con la idea de negocio definida, así como sus obligaciones formales y fiscales.
- CE2.3. Se ha delimitado el grado de responsabilidad legal de los/las propietarios/as de la empresa, en función de la forma jurídica elegida.
- CE2.4. Se ha comparado el tratamiento fiscal establecido para las diferentes formas jurídicas de la empresa.
- CE2.5. Se han realizado los trámites exigidos por la legislación para la constitución y la puesta en marcha de un comercio alimentario, en función de la idea de negocio, física y en línea.
- CE2.6. Se han calculado los gastos de constitución y otros gastos de puesta en marcha de un comercio alimentario, según las características de este.
- CE2.7. Se ha cumplimentado la documentación asociada a la constitución y al inicio de actividad, secuenciando los trámites en los plazos establecidos por la Administración.
- CE2.8. Se han gestionado presencialmente o telemáticamente las solicitudes relativas a los trámites propios de la actividad empresarial.
- CE2.9. Se ha obtenido información sobre posibles ayudas y subvenciones oficiales para la creación de un comercio alimentario.

1.2.1.2 Contenidos básicos

BC1. Análisis y detección de la oportunidad de creación de una pequeña empresa de comercialización alimentaria

- Empresa de comercialización alimentaria: elementos, tipos y funciones básicas. Organización estructural.
- Idea de negocio del comercio alimentario. Comercios alimentarios: tipos, características y funciones. Valoración del entorno. Modelos consolidados e innovadores.
- Emprendimiento: factores clave, iniciativa, creatividad y formación. Iniciativa emprendedora. Innovación y desarrollo. Aptitudes y actitudes relacionadas con la iniciativa emprendedora.
- Análisis de las empresas del comercio alimentario Cultura empresarial. Objetivos empresariales. Valores éticos y sociales. Imagen corporativa.
- Evaluación del entorno del mercado alimentario: datos sectoriales, empresas proveedoras, productos, precios y condiciones de venta.
- Evaluación del entorno general de la empresa: factores económicos, sociales, demográficos, culturales, tecnológicos, medioambientales y político-legales.

BC2. Constitución y puesta en marcha de un comercio alimentario

- Formas jurídicas de un comercio alimentario: tipos, características, obligaciones formales y tratamiento fiscal.
- Responsabilidad empresarial.
- Gestión de trámites administrativos específicos para la constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación.

- Gestión de trámites administrativos relativos a la actividad empresarial: licencia o comunicación de actividad o de apertura, licencia de obras, aplicación de medidas higiénicas, plan contra incendios y legislación medioambiental.
- Cálculo de gastos de constitución y puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación. Gastos municipales. Tasas: por prestación de servicios urbanísticos, por utilización privativa y por aprovechamiento del dominio público.
- Cumplimentación de la documentación para el inicio de la actividad comercial.
- Subvenciones oficiales y ayudas para la constitución y la puesta en marcha de una empresa: ámbitos autonómico y estatal. Organismos e instituciones con competencias en materia de ayudas y subvenciones.

1.2.2 Unidad formativa 2: Plan de inversiones y de financiación de un negocio alimentario

- Código: MP1606_22.
- Duración: 75 horas.

1.2.2.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Realiza planes de inversión en el comercio alimentario, determinando las necesidades y el coste de los recursos humanos y materiales.
 - CE1.1. Se ha decidido la ubicación física de la idea de comercio alimentario, valorando la información del entorno relativa a locales disponibles y sus precios.
 - CE1.2. Se ha decidido la posible ubicación virtual del comercio alimentario en función de segmentos de población, nichos de oportunidad y especialización de la idea.
 - CE1.3. Se han estimado las necesidades y los costes de equipamiento imprescindibles para la creación de la pequeña empresa de comercialización alimentaria, en función de los objetivos a alcanzar a corto y a medio plazo.
 - CE1.4. Se han identificado los sistemas de adquisición del equipamiento, estimando los costes de alquiler o compra.
 - CE1.5. Se ha elaborado el plan de sostenibilidad del comercio alimentario en función de la previsión del gasto energético, consumo de agua, equipamiento sostenible, innovación tecnológica y mantenimiento.
 - CE1.6. Se han valorado las posibilidades de innovación y sus costes, en función del producto ofrecido y de la calidad del negocio alimentario.
 - CE1.7. Se han estimado las necesidades y los costes de recursos humanos imprescindibles para la creación de la pequeña empresa de comercialización alimentaria, en función de los objetivos a alcanzar a corto y a medio plazo.
 - CE1.8. Se ha confeccionado un plan de inversión teniendo en cuenta las necesidades de recursos humanos y materiales necesarios para la puesta en marcha del negocio alimentario.
- RA2. Realiza planes financieros del comercio alimentario, valorando posibilidades de financiación y las condiciones relativas a intereses y amortización.
 - CE2.1. Se han analizado las fuentes de financiación externa para comercios alimentarios, estimando costes e ingresos en función de la idea del negocio.

- CE2.2. Se ha calculado la rentabilidad de la autofinanciación de parte de las necesidades combinada con la financiación procedente de otras fuentes.
- CE2.3. Se ha identificado la financiación bancaria más adecuada para su amortización a medio y a largo plazo, así como sus condiciones.
- CE2.4. Se ha contrastado la financiación procedente de ayudas concedidas por organismos públicos y privados, en función de los costes y del tipo de negocio.
- CE2.5. Se han analizado posibles amortizaciones por pago aplazado y al contado, en función del tipo de intereses y del volumen de negocio.
- CE2.6. Se han identificado las posibilidades de ayudas para la contratación de empleados/as con determinadas características, en función de los puestos que vayan a desempeñar.
- CE2.7. Se ha valorado la negociación del aplazamiento del pago de los impuestos locales y estatales, en función de las previsiones de negocio y de la liquidez monetaria.
- CE2.8. Se ha confeccionado un plan de financiación del negocio alimentario previendo los resultados de la actividad económica de la empresa.
- RA3. Analiza la viabilidad económico-financiera y social de una pequeña empresa de comercio alimentario, valorando la información contenida en los planes económico-financieros, y valorando las ventajas y las fortalezas de la propuesta de negocio.
 - CE3.1. Se han calculado ratios económico-financieras, utilizando los datos de cuentas anuales de un comercio alimentario.
 - CE3.2. Se ha valorado la viabilidad económico-financiera de un comercio alimentario, analizando la información de las ratios económico-financieras.
 - CE3.3. Se ha valorado la viabilidad social corporativa de un comercio alimentario, analizando la información contenida en el balance social.
 - CE3.4. Se han aplicado criterios de buenas prácticas empresariales, atendiendo a valores éticos, sociales y de respeto medioambiental.
 - CE3.5. Se han analizado las ventajas y las fortalezas del comercio de proximidad frente a otras formas de distribución de productos alimentarios.
 - CE3.6. Se ha evaluado la gestión interna del comercio alimentario, valorando la estabilidad de los/las empleados/as en sus puestos de trabajo.
 - CE3.7. Se ha evaluado la rentabilidad económica del puesto de trabajo, atendiendo al nivel técnico y al perfil profesional de los/las empleados/as.

1.2.2.2 Contenidos básicos

BC1. Realización de planes de inversión en el comercio alimentario

- Valoración de la ubicación física del comercio alimentario. Información del entorno. Precios. Métodos y técnicas para seleccionar la ubicación del local comercial.
- Valoración de la ubicación virtual del comercio alimentario. Segmentos de población y nichos de oportunidad.
- Equipo: mobiliario, equipos, sistema de cobro y terminal punto de venta. Valoración de las necesidades de equipamiento. Objetivos a corto y a medio plazo. Determinación de los costes del equipamiento. Estimación de costes de adquisición del equipamiento: compra o alquiler.

- Elaboración de planes de sostenibilidad. Gasto energético, consumo de agua, innovación tecnológica y mantenimiento. Gastos. Previsiones.
- Valoración de las posibilidades de innovación. Costes de innovación y calidad del negocio alimentario.
- Valoración de necesidades de recursos humanos. Costes de recursos humanos. Objetivos a corto y a largo plazo.
- Confección del plan de inversiones. Necesidades y costes de recursos humanos y de recursos materiales.

BC2. Realización de planes financieros de comercio alimentario

- Determinación de fuentes de financiación externas. Costes e ingresos.
- Cálculo de la rentabilidad de la autofinanciación.
- Valoración de la financiación bancaria. Amortización. Tipos y plazos de devoluciones.
- Identificación de las ayudas públicas y privadas. Financiación. Ayudas a la contratación según el tipo de trabajadores/as y los puestos de trabajo. Ayudas públicas y privadas.
- Negociación del pago de impuestos. Tipo de impuestos: locales y estatales. Previsión de liquidez para el pago.
- Confección de planes económico-financieros: previsión de ventas, gastos de explotación, previsión de tesorería, cuenta de pérdidas y ganancias provisionales, y balance de situación provisional.

BC3. Análisis de la viabilidad económico-financiera y social de una pequeña empresa de comercio alimentario

- Análisis de viabilidad económico-financiera: ratios de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez.
- Cuentas anuales, balance de situación, y cuenta de pérdidas y ganancias.
- Viabilidad social corporativa de un negocio alimentario.
- Ventajas y fortalezas del comercio de proximidad. Otras formas de distribución de productos alimentarios.
- Análisis de la sostenibilidad de la empresa. Economía del bien común. Responsabilidad social corporativa.
- Gestión interna del comercio alimentario. Perfil profesional y nivel técnico. Permanencia en el puesto de trabajo. Rentabilidad económica de la permanencia en el puesto de trabajo.

1.2.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la creación y la puesta en marcha de una pequeña empresa de alimentación, y la elaboración de planes básicos de viabilidad económica y social.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la creación y puesta en marcha de un comercio alimentario:

- Diseño y planificación de una pequeña empresa de alimentación en un entorno determinado.
- Constitución de un negocio alimentario, puesta en marcha y gestión de trámites.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), d), g), h), i), n), o), q), r), t), u), w), x) y v) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales a), b), c), e), i), j), k), m), n), ñ), o), p), q), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Ofimática aplicada al comercio alimentario, Comercio electrónico en negocios alimentarios y Gestión de un comercio alimentario, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Creación de tiendas de productos alimentarios.
- Realización de proyectos individuales, o en pequeño grupo, de planes de empresa a partir de ideas de negocios alimentarios innovadores y creativos, contextualizadas en entornos reales y que potencien la toma de decisiones y la resolución de incidencias.
- Valoración económica y social de los proyectos de ideas de empresa alimentaria trabajadas a lo largo del módulo, realizada de modo individual o en pequeño grupo, y potenciando la toma de decisiones.

1.3 Módulo profesional: Mercadotecnia del comercio alimentario

- Código: MP1607.
- Duración: 107 horas.

1.3.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Determina precios de venta de productos alimentarios, aplicando métodos de fijación de precios y de estimación de costes.
 - CE1.1. Se han fijado los precios de venta de los productos alimentarios según criterios comerciales establecidos.
 - CE1.2. Se han calculado los tipos de costes existentes en una empresa alimentaria.
 - CE1.3. Se ha calculado el escandallo de diversos productos alimentarios a fin de determinar el precio de venta.
 - CE1.4. Se ha determinado el contenido de pruebas de rendimiento de productos alimentarios.
 - CE1.5. Se han calculado márgenes comerciales de productos, analizando los componentes del coste, el punto muerto y la tendencia del mercado.
 - CE1.6. Se han modificado los precios de venta en función de las fluctuaciones del mercado alimentario.
 - CE1.7. Se han establecido los plazos, la forma, los medios de pago, los descuentos y las facilidades de pago al/a la cliente/a en función de la capacidad financiera de la empresa, de las características del producto, del tipo de clientela, y de los usos y las prácticas del sector.
 - CE1.8. Se han analizado las estrategias en políticas de producto teniendo en cuenta los costes, el ciclo de vida del producto, los precios de competencia y las características del sector alimentario.
 - CE1.9. Se han identificado determinados impuestos como parte del coste en una empresa.
- RA2. Establece las formas y los canales de distribución del comercio alimentario, valorando el tipo y el modelo de las empresas intermediarias y las prestaciones que presentan.
 - CE2.1. Se ha decidido la estrategia de distribución de productos alimentarios, analizando los niveles del canal de distribución, el número y el tipo de empresas intermediarias, así como la posibilidad de distribución en línea.
 - CE2.2. Se ha planificado la distribución de los productos del comercio alimentario, en función del tipo de venta.
 - CE2.3. Se han caracterizado los canales de distribución comercial en función del número y del tipo de empresas intermediarias que intervienen y de las funciones que desempeñan.
 - CE2.4. Se ha seleccionado el canal o los canales de distribución, en función del análisis de costes, tiempos y empresas intermediarias.

- CE2.5. Se ha calculado el coste de distribución de productos alimentarios tipo, teniendo en cuenta los costes de transporte, de seguro y de almacenamiento, las comisiones, los márgenes y los costes financieros.
- CE2.6. Se ha valorado la eficacia y la rapidez de los canales de distribución del comercio alimentario, en función de la satisfacción del/de la cliente/a.
- CE2.7. Se han confeccionado contratos de intermediación comercial para formalizar la relación entre el pequeño negocio alimentario y la empresa distribuidora.
- RA3. Selecciona acciones de comunicación básicas en comercios alimentarios, caracterizando el uso de técnicas que incentivan la compra y captan o fidelizan clientela.
 - CE3.1. Se han determinado las acciones que integran el mix de comunicación de un negocio alimentario, en función de su finalidad.
 - CE3.2. Se han definido los objetivos de la política de comunicación según el público objetivo y las estrategias empresariales.
 - CE3.3. Se han programado acciones de comunicación de productos alimentarios.
 - CE3.4. Se han seleccionado las acciones de promoción en el punto de venta y su relación con la captación del público objetivo.
 - CE3.5. Se han determinado las necesidades relativas a la publicidad y se han seleccionado los medios y los soportes adecuados a las acciones establecidas.
 - CE3.6. Se han propuesto acciones de promoción a nuevos segmentos de mercado, atendiendo a los cambios del consumo de la clientela tipo.
 - CE3.7. Se han analizado indicadores para medir la fidelización de la clientela, en función de la acción de comunicación utilizada.
 - CE3.8. Se ha analizado el sello Galicia Calidade como herramienta para la consecución de los objetivos de la política de comunicación.
- RA4. Elabora un plan de márketing alimentario que concreta las acciones relativas a la idea de negocio, analizando la información sobre producto, precio, distribución y comunicación.
 - CE4.1. Se han planificado las etapas para la elaboración de un plan de márketing digital y se ha planificado su integración en el plan de márketing global.
 - CE4.2. Se han definido los principales productos asociados a la idea de negocio y se han valorado sus características y su estacionalidad.
 - CE4.3. Se ha obtenido información sobre el entorno del comercio al por menor, utilizando técnicas de observación directa y compra.
 - CE4.4. Se han analizado datos del entorno de mercado del comercio alimentario.
 - CE4.5. Se han analizado el potencial de ventas del producto ofrecido y los precios de la competencia del entorno.
 - CE4.6. Se ha determinado el precio provisional para cada producto, valorando los datos recopilados de la idea de negocio y los factores que influyen en el precio de venta de un producto alimentario.
 - CE4.7. Se ha obtenido información sobre las condiciones de venta de empresas proveedoras relacionadas con la idea de negocio.
 - CE4.8. Se han seleccionado las empresas proveedoras y los canales de distribución a emplear, valorando la información recopilada.
 - CE4.9. Se han establecido las formas en las que debe actuar el equipo comercial y se han determinado la inversión en publicidad y la prospección de distribuidores, para satisfacer las necesidades detectadas.

- CE4.10. Se ha seleccionado la estrategia de comunicación más adecuada, valorando las que se utilizan en el microentorno comercial en donde vaya a desarrollar la idea negocio prevista.
- CE4.11. Se ha elaborado un presupuesto, analizando los recursos financieros y humanos necesarios para llevar a cabo las políticas previstas y el tiempo necesario para la puesta en marcha del plan.
- CE4.12. Se han materializado en un plan de marketing las acciones relativas al precio, al producto, a la distribución y a la comunicación, en función de la información recopilada.
- RA5. Analiza acciones de marketing, utilizando indicadores de venta e instrumentos de evaluación comercial.
 - CE5.1. Se han seleccionado los criterios económicos y estratégicos que permiten valorar si las acciones de comunicación de empresa logran el objetivo relacionado con la venta.
 - CE5.2. Se han seleccionado los indicadores para valorar la eficacia de una acción de comunicación.
 - CE5.3. Se han calculado ratios comerciales de control de resultados de acciones de comunicación, utilizando aplicaciones informáticas.
 - CE5.4. Se han efectuado mediciones de la rentabilidad de la acción de marketing en relación con la productividad del lineal y con la gestión de productos en él, aplicando herramientas electrónicas e informáticas.
 - CE5.5. Se ha valorado la satisfacción de la clientela y el procedimiento de gestión de incidencias en relación con la imagen de la empresa que se desee transmitir.
 - CE5.6. Se ha valorado el grado de eficacia de una acción promocional, a través del análisis de los resultados.
 - CE5.7. Se ha valorado el plan del marketing en relación con la fidelización y la retroalimentación de la clientela.
 - CE5.8. Se han propuesto nuevas líneas y acciones de marketing atendiendo a la valoración de los resultados obtenidos.
 - CE5.9. Se han comparado los resultados obtenidos con los objetivos previstos en el plan de marketing y se han determinado posibles desviaciones.

1.3.2 Contenidos básicos

BC1. Determinación de precios de venta de productos alimentarios

- Métodos de fijación de precios. Criterios a partir del coste, y basados en la competencia y en la demanda del mercado.
- Cálculo de costes de comercialización alimentaria.
- Cálculo de beneficios.
- Determinación de pruebas de rendimiento de productos alimentarios.
- Precio de venta al público. Cálculo del escandallo. Cálculo de fijación de precios.
- Margen comercial: componentes y cálculo. Punto muerto. Tendencia del mercado.
- Fluctuaciones del mercado.

- Formas y medios de pago. Descuentos según los tipos de productos. Elaboración de planes de pagos.
- Estrategias en políticas de precios.
- Impuestos asociados a cada tipo de producto alimentario.

BC2. Establecimiento de formas y canales de distribución de productos para comercios alimentarios

- Estrategias de distribución.
- Planificación de la distribución de productos del comercio alimentario: venta tradicional, en línea y autoservicio.
- Caracterización de canales de distribución de productos alimentarios. Formas de intermediación comercial. Factores condicionantes en la elección de la forma y el canal de distribución.
- Cálculo del coste de distribución según el tipo de producto alimentario. Transporte. Almacenamiento. Seguros, comisiones y márgenes comerciales.
- Valoración de la eficacia y la rapidez de los canales de distribución. Satisfacción de la clientela.
- Cumplimentación de contratos de intermediación comercial.

BC3. Selección de acciones básicas de comunicación en comercios alimentarios

- Determinación de acciones de marketing mix de un comercio alimentario. Finalidad.
- Determinación de objetivos de comunicación en los negocios alimentarios. Público objetivo. Estrategias empresariales.
- Programación de la acción publicitaria en función del tipo de negocio y el producto alimentario. Período de mayor y menor demanda comercial. Estacionalidad del producto. Evolución de la actividad comercial de la zona.
- Técnicas de promoción en comercios alimentarios.
- Determinación de necesidades, medios y soportes según acciones de comunicación establecidas.
- Propuesta de acciones de promoción a nuevos segmentos de mercado.
- Indicadores de fidelización de la clientela.
- Sello Galicia Calidade.

BC4. Elaboración de planes de marketing de comercialización alimentaria

- Plan de marketing: elaboración y estructura. Estudio de mercado. El marketing mix: política de producto alimentario, precio, distribución y comunicación.
- Análisis DAFO de ideas de negocio alimentario.
- Productos alimentarios asociados a la idea de negocio: características y estacionalidad. Potencial de ventas.
- Comercios competidores del entorno: productos ofrecidos, relación calidad-producto-precio, condiciones de pago, estrategias de marketing, servicios al público y requisitos exigidos para su funcionamiento.

- Estudio de mercado. Análisis del entorno. Público objetivo y competidores. Poder adquisitivo, gustos y hábitos del público objetivo. Estudio del comportamiento del/de la consumidor/a.
- Equipo comercial. Actuación.
- Estrategias de comunicación: tipos y características. Inversión en publicidad.
- Prospección de distribuidores. Necesidades. Condiciones.
- Empresas proveedoras: condiciones de venta. Técnicas de selección.
- Cálculo de precios. Precio provisional. Factores que influyen en el precio de venta.
- Presupuesto.
- Confección de planes de marketing mix. Estrategias: precio, producto, distribución y comunicación.

BC5. Análisis de las acciones de marketing de la comercialización alimentaria

- Criterios de valoración de las acciones promocionales. Objetivos obtenidos y previstos.
- Indicadores.
- Índices y ratios económico-financieros.
- Valoración de la eficacia de una acción de comunicación. Indicadores.
- Cálculo de ratios comerciales de control de resultados de la acción de marketing. Aplicaciones informáticas específicas.
- Análisis de resultados. Medición de la rentabilidad del producto.
- Valoración de la imagen de empresa. Satisfacción de la clientela.
- Valoración de acciones promocionales.
- Fidelización y retroalimentación.
- Nuevas líneas de marketing.
- Cálculo de las desviaciones y propuesta de medidas correctoras.

1.3.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios correspondientes a la elaboración, el desarrollo y la valoración del plan de marketing, y a la planificación de acciones de comunicación.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la mercadotecnia del comercio alimentario:

- Análisis de mercado, competencia y clientela.
- Estrategias de marketing mix (producto, precio, distribución y promoción).
- Acciones de comunicación.
- Estrategias de actuación con proveedores y clientela.

- Resultados de las estrategias de marketing.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), d), e), f), g), h), q), r), s), t), v), w), x) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales a), b), c), d), i), j), k), m), n), ñ), o), q), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben estudiarse a fin de incorporarlos a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Constitución de pequeños negocios alimentarios y Comercio electrónico en negocios alimentarios, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Elaboración del plan de marketing de un comercio alimentario.
- Planificación y desarrollo de estrategias de marketing en comercios alimentarios físicos y en línea.
- Desarrollo y seguimiento de políticas y acciones encaminadas a la imagen corporativa.
- Elaboración de actuaciones de captación y fidelización de clientela
- Programación de acciones de comunicación en comercios alimentarios.
- Cálculo de costes y precios de venta de productos alimentarios.
- Elaboración de materiales, cuestionarios e instrumentos de medición de un análisis de mercado.
- Aplicación de métodos de evaluación de las actuaciones de marketing realizadas en pequeños comercios alimentarios.

1.4 Módulo profesional: Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación

- Código: MP1608.
- Duración: 105 horas.

1.4.1 Unidad formativa 1: Organización de la distribución y supervisión de la exposición de los productos alimentarios

- Código: MP1608_12.
- Duración: 63 horas.

1.4.1.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Organiza la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta, teniendo en cuenta los condicionantes para su ubicación y la influencia sobre la venta de productos.
 - CE1.1. Se ha definido la ubicación de mostradores, expositores y lineales, en función de los condicionantes requeridos, de la distancia de las cámaras o almacenes y de la legislación.
 - CE1.2. Se han descrito las condiciones que se deben considerar en la distribución de superficies comerciales para respetar la normativa asociada a la eliminación de barreras físicas, evacuación y salidas de emergencia.
 - CE1.3. Se ha determinado la ubicación de productos alimentarios en comercios y se ha relacionado con sus características, con las pautas de seguridad alimentaria y con las normas de prevención de riesgos.
 - CE1.4. Se ha definido la distribución de los elementos externos e internos de información y publicidad en los espacios interiores, y se ha valorado su influencia sobre la venta de productos.
 - CE1.5. Se ha definido la ubicación de los equipos en el establecimiento para facilitar los desplazamientos de personas, carretillas y mercancías, y para la distribución ágil de los productos atendiendo a las necesidades de cada sección.
 - CE1.6. Se ha supervisado la distribución, el estado y la limpieza de las cestas y de los carros, para mantener en todo momento el suministro.
 - CE1.7. Se ha supervisado el estado de limpieza del establecimiento teniendo en cuenta la normativa de seguridad e higiene.
- RA2. Supervisa la exposición de alimentos no perecederos en el punto de venta, aplicando criterios comerciales según su lugar óptimo, su rotación y la cartelería.
 - CE2.1. Se ha programado la reposición de productos no perecederos en lineales, góndolas y expositores, atendiendo al índice de rotación, a su caducidad y al cumplimiento de la normativa de seguridad alimentaria.
 - CE2.2. Se han analizado los criterios comerciales de diseño y decoración de los puntos de venta según la distribución de los productos.
 - CE2.3. Se ha supervisado la colocación y la operatividad de elementos visuales y móviles que animen a la venta de productos no perecederos y que faciliten el control de la reposición y la calidad de los productos.

- CE2.4. Se ha controlado la accesibilidad a los productos en los lineales, teniendo en cuenta su identificación de cara a la clientela y la visibilidad de la marca y del etiquetado.
- CE2.5. Se ha controlado la colocación de la cartelería de ofertas y de identificación de productos no perecederos, para facilitar su venta.
- CE2.6. Se han agrupado en distintas zonas del lineal los productos no perecederos, por familias y efecto visual, facilitando su ubicación y su adquisición.
- CE2.7. Se ha controlado la temperatura ambiente, atendiendo a la conservación de los productos y al confort de la clientela.
- CE2.8. Se ha efectuado el seguimiento de los lotes de productos según el proveedor y la ubicación en los lineales y en las secciones, para facilitar el control de calidad y el rendimiento de las ventas.
- RA3. Supervisa la exposición de alimentos perecederos en mostradores y vitrinas, y analiza los aspectos del entorno que potencian las características del producto y animan a la venta, respetando la normativa de seguridad e higiene correspondiente en función de su estacionalidad y de su caducidad.
 - CE3.1. Se ha supervisado la colocación de productos frescos en mostradores, teniendo en consideración el sistema de rotación y reposición, y respetando la normativa higiénico-sanitaria.
 - CE3.2. Se han colocado los productos cárnicos atendiendo al despiece y a la procedencia, según criterios de calidad.
 - CE3.3. Se ha supervisado la colocación y la operatividad de elementos visuales y móviles que organicen y faciliten la venta de productos perecederos.
 - CE3.4. Se ha supervisado el estado de limpieza y el tratamiento de armarios y cámaras frigoríficas, y se ha comprobado el estado de conservación de los productos y el cumplimiento de la normativa higiénico-sanitaria.
 - CE3.5. Se han agrupado los productos perecederos en mostradores y armarios, según las familias y el efecto visual que se quiera lograr, de modo que se faciliten su ubicación y su adquisición.
 - CE3.6. Se ha controlado la temperatura de los armarios frigoríficos garantizando la cadena de frío y la calidad de los productos.
 - CE3.7. Se ha supervisado la utilización de tratamientos que garanticen el adecuado aspecto visual y organoléptico de los productos frescos.
 - CE3.8. Se ha organizado el transporte de los suministros a expositores y mostradores desde las cámaras y el almacén, para un rápido suministro de los productos.

1.4.1.2 Contenidos básicos

BC1. Organización de la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta

- Ubicación de mostradores, expositores y lineales. Condiciones establecidas para la ubicación. Normativa vigente.
- Influencia sobre las ventas de la publicidad en el punto de venta. Elementos internos y externos.
- Técnicas comerciales sobre la ubicación de productos alimentarios en los lineales y escaparates, y elementos informativos y publicitarios en el punto de venta.

- Ubicación de equipos en el comercio alimentario. Desplazamiento. Carretillas, cestas y carros.
- Supervisión del estado y el mantenimiento de cestas y carros. Normas de seguridad alimentaria y de prevención de riesgos en la distribución de la superficie de la tienda.

BC2. Supervisión de la exposición de alimentos no perecederos en el punto de venta

- Programación de reposición de productos no perecederos. Estacionalidad y caducidad. Rotación de productos. Lineales, góndolas y expositores.
- Criterios comerciales de diseño y decoración de puntos de venta. Distribución de productos.
- Supervisión de la colocación de elementos visuales en lineales y puntos de venta. Operatividad.
- Control de accesibilidad a los productos no perecederos del lineal. Identificación y visibilidad de marca y del etiquetado.
- Cartelería informativa, de ofertas y promociones.
- Agrupación de productos no perecederos por zonas, familias y efectos visuales.
- Control de temperaturas y conservación de productos expuestos. Confort de la clientela.
- Seguimiento de lotes de productos según proveedores y ubicación. Control de calidad y rendimiento de ventas.

BC3. Supervisión de la exposición de productos frescos en mostradores y vitrinas

- Productos frescos y su colocación expositores y mostradores. Rotación y reposición. Normativa higiénico-sanitaria.
- Productos cárnicos. Criterios de colocación: despiece, procedencia y categoría.
- Productos perecederos. Ubicación y adquisición. Agrupación en mostradores y armarios. Familias de productos. Elementos de animación móviles y visuales.
- Supervisión de limpieza y tratamiento de armarios y cámaras frigoríficos.
- Supervisión de la cadena de frío y calidad del producto. Control de temperatura.
- Supervisión del aspecto visual y organoléptico de los productos frescos. Tratamientos de los productos en los mostradores: agua rociada, hielo y otros.
- Transporte de suministros a expositores. Tipos.

1.4.2 Unidad formativa 2: Acciones promocionales en establecimientos de alimentación y montaje de elementos de animación y publicitarios

- Código: MP1608_22.
- Duración: 42 horas.

1.4.2.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Determina acciones promocionales que hagan rentables los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y la captación y fidelización de clientela.
 - CE1.1. Se han planificado acciones promocionales en el punto de venta que incrementen la atención y la captación de la clientela.
 - CE1.2. Se han programado las acciones más adecuadas según las necesidades comerciales y el presupuesto.
 - CE1.3. Se ha interpretado el resultado de las acciones promocionales según los objetivos comerciales.
 - CE1.4. Se han presentado vales descuento y otras ofertas de productos alimentarios de modo atractivo a los intereses de la clientela, a fin de incrementar las ventas, respetando la normativa de protección del/de la consumidor/a.
 - CE1.5. Se han presentado al/a la cliente/a catas de alimentos para dar a conocer nuevos productos y/o marcas.
 - CE1.6. Se ha programado la difusión de música ambiental y de ofertas de productos por la megafonía del espacio comercial, atendiendo a los horarios y a la afluencia de público.
 - CE1.7. Se ha adecuado la iluminación de sectores de productos según las características de estos, para captar la atención de la clientela.
- RA2. Determina el montaje de elementos atractivos y publicitarios en vitrinas, expositores y zonas de venta de productos alimentarios, aplicando criterios estéticos y comerciales adecuados a cada tipo de producto.
 - CE2.1. Se han determinado los lugares idóneos para la ubicación de los elementos de decoración, publicitarios y de cartelería, según la agrupación de alimentos por sectores y zonas de circulación.
 - CE2.2. Se ha determinado la colocación de puntos de emisión de videoclips de publicidad de productos alimentarios en promoción, para animar la venta.
 - CE2.3. Se ha supervisado la elaboración de carteles y señalética, en función del elemento decorativo o informativo que se quiera colocar.
 - CE2.4. Se han creado mensajes visuales para transmitir a la clientela, consiguiendo la armonización entre forma, textura y color, mediante programas ofimáticos de tratamiento de textos e imágenes.
 - CE2.5. Se ha supervisado el montaje de elementos decorativos garantizando que no entrañe riesgos para la seguridad de la clientela y del personal, cumpliendo la legislación sobre prevención de riesgos laborales.
 - CE2.6. Se ha realizado y se ha supervisado la composición y el montaje de productos alimentarios, los elementos ornamentales y carteles en la decoración de escaparates y expositores, aplicando criterios estéticos y comerciales.
 - CE2.7. Se ha controlado la iluminación idónea para resaltar la calidad y la importancia de los alimentos colocados en mostradores y expositores, y se ha diferenciado de la iluminación ambiental de las zonas de tránsito.

1.4.2.2 Contenidos básicos

BC1. Determinación de acciones promocionales en establecimientos de alimentación

- Técnicas de incentivo de ventas. Acciones promocionales: necesidades comerciales y presupuesto.
- Valoración del resultado de las acciones promocionales. Objetivos comerciales.
- Presentación de ofertas de productos alimentarios. Vales descuento. Normativa de protección del/de la consumidor/a.
- Presentación de catas de nuevos productos y marcas.
- Programación de la difusión de música ambiental. Ofertas de productos. Criterios de horario y afluencia.
- Captación de clientela. Iluminación de sectores de productos.

BC2. Determinación del montaje de elementos atractivos y publicitarios en espacios de venta de productos alimentarios

- Agrupación de alimentos: sectores; zonas frías y calientes. Elementos de decoración, publicitarios y de cartelería.
- Animación a la venta. Emisión de videoclips publicitarios y demostrativos.
- Supervisión de la elaboración de carteles. Elementos informativos y decorativos. Ubicación.
- Creación de mensajes visuales. Técnicas de diseño de mensajes visuales. Programas ofimáticos.
- Supervisión de montaje de elementos decorativos. Legislación sobre prevención de riesgos laborales. Seguridad de la clientela y del personal.
- Composición y montaje de elementos ornamentales y carteles en escaparates y expositores. Criterios estéticos y comerciales.
- Control de iluminación. Tipos de iluminación: ambiental y directa.

1.4.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la organización de espacios comerciales, distribución de productos alimentarios en expositores y lineales, y animación del punto de venta.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la dinamización del punto de venta en comercios de alimentación:

- Distribución física de espacios, mobiliario, productos alimentarios y elementos publicitarios en el establecimiento.
- Control de existencias en la exposición de alimentos perecederos y no perecederos en el establecimiento.

- Programación y realización de acciones promocionales en el establecimiento.
- Montaje de elementos decorativos en los puntos de venta.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales c), e), f), g), j), n), q), r), s), t), u), v), w), x) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales c), d), e), i), m), n), ñ), o), q), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Mercadotecnia del comercio alimentario, Preparación y acondicionamiento de productos frescos y Ofimática aplicada al comercio alimentario, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Planificación de la distribución de productos alimentarios en espacios comerciales.
- Realización de exposiciones reales de productos alimentarios, tanto perecederos como no perecederos, en lineales, expositores, vitrinas y mostradores, según diferentes criterios comerciales (organolépticos, zonales, etc.) y la normativa higiénico-sanitaria, de accesibilidad y de diseño universal.
- Programación de diferentes acciones promocionales para su desarrollo en el punto de venta (ofertas, degustaciones, etc.).
- Armonización de elementos decorativos y publicitarios con criterios estéticos y comerciales.

1.5 Módulo profesional: Atención comercial en negocios alimentarios

- Código: MP1609.
- Duración: 107 horas.

1.5.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Determina las líneas de actuación comercial en establecimientos alimentarios, analizando los objetivos empresariales fijados y la estrategia comercial.
 - CE1.1. Se ha organizado el departamento de ventas en un comercio alimentario en función de la imagen de marca, los productos, el tipo de clientela y los objetivos comerciales.
 - CE1.2. Se ha determinado el número y las funciones del personal de atención comercial que se requieren, según los objetivos del plan de ventas de una empresa.
 - CE1.3. Se han determinado las funciones y las responsabilidades asociadas a la atención a la clientela en comercios alimentarios.
 - CE1.4. Se han definido los objetivos y las acciones concretas de atención comercial, a partir del plan de ventas de una empresa.
 - CE1.5. Se han seleccionado las acciones de formación, motivación y promoción profesional destinadas al personal del establecimiento que faciliten la consecución de los objetivos prefijados.
 - CE1.6. Se ha elaborado el argumentario de ventas, incluyendo los puntos fuertes y débiles de productos alimentarios adaptados al tipo y al comportamiento de la clientela.
 - CE1.7. Se han establecido los protocolos de atención a la clientela ante quejas y reclamaciones, aplicando la normativa de protección del/de la consumidor/a.
 - CE1.8. Se han establecido sistemas de retroalimentación y fidelización de clientela, para mejorar la atención comercial y el servicio posventa.
- RA2. Supervisa la transmisión de información comercial a la clientela, evaluando las funciones, las técnicas y las actitudes que haya que desarrollar, con arreglo a los protocolos de atención comercial.
 - CE2.1. Se ha comprobado la realización de la atención comercial mediante técnicas de comunicación acordes con la situación y las características de la clientela, y en respuesta a las posibles contingencias.
 - CE2.2. Se ha planificado la atención telefónica con la clientela, teniendo en cuenta su finalidad, el protocolo y las técnicas de locución a emplear.
 - CE2.3. Se han establecido protocolos de recepción de clientela teniendo en cuenta la importancia y el resultado positivo de una cordial acogida.
 - CE2.4. Se ha realizado la atención comercial educada a la clientela, con proximidad e interés, manteniendo una postura amable y abierta al diálogo.
 - CE2.5. Se ha informado a la clientela acerca del producto alimentario demandado y de las políticas de la empresa.
 - CE2.6. Se ha transmitido a la clientela confianza en la atención realizada en función de los compromisos adquiridos.

- CE2.7. Se ha valorado la apariencia del personal, del lugar o de los productos ofrecidos, con arreglo a los criterios establecidos por la empresa.
- CE2.8. Se ha valorado la atención a la clientela en función del tiempo dedicado y de la falta de esperas.
- RA3. Gestiona reclamaciones y sugerencias habituales en comercios alimentarios, aplica los protocolos de actuación según la normativa y las técnicas de negociación que haya que utilizar para su resolución, y valora el resultado del procedimiento.
 - CE3.1. Se ha determinado el procedimiento para la tramitación de reclamaciones y de sugerencias del comercio alimentario.
 - CE3.2. Se ha informado a la clientela de sus derechos y de los posibles mecanismos de solución de la reclamación, de acuerdo con la normativa.
 - CE3.3. Se han cumplimentado los documentos relativos a la tramitación de las quejas, reclamaciones y denuncias, y se han cursado hacia el departamento u organismo competente.
 - CE3.4. Se ha informado a la persona reclamante acerca de la situación y del resultado de la queja o reclamación, de manera oral, escrita y por medios electrónicos.
 - CE3.5. Se han atendido las quejas, las devoluciones y las reclamaciones utilizando la escucha activa, la empatía y la asertividad, y técnicas de negociación que faciliten el acuerdo para resolver estas situaciones.
 - CE3.6. Se han identificado las consecuencias administrativas asociadas a una reclamación denegada o no resuelta.
 - CE3.7. Se han valorado las sugerencias y las incidencias relativas a quejas y reclamaciones, a fin de realimentar las decisiones sobre empresas proveedoras y productos, y sobre la propia atención del establecimiento.
- RA4. Gestiona la relación comercial con las empresas proveedoras, determinando sus características y los productos y servicios alimentarios para suministrar.
 - CE4.1. Se han buscado y se han seleccionado empresas proveedoras, considerando factores comerciales.
 - CE4.2. Se han establecido el seguimiento automático y la actualización de bases de datos de entidades proveedoras, aplicando sistemas ofimáticos de comunicación.
 - CE4.3. Se han establecido los canales y los procedimientos de comunicación con las empresas proveedoras, aplicando sistemas ofimáticos de comunicación.
 - CE4.4. Se han gestionado los pedidos a empresas proveedoras y se ha cumplimentado la comunicación y la documentación relativa a estas.
 - CE4.5. Se han negociado ofertas de suministro, atendiendo a criterios comerciales y de operatividad.
 - CE4.6. Se han establecido criterios de evaluación de empresas proveedoras, valorando los que mejor se adecúen a las características de la empresa.
 - CE4.7. Se ha gestionado con otros departamentos los acuerdos obtenidos con empresas proveedoras, siguiendo los procedimientos de comunicación interna.
- RA5. Valora la eficacia del servicio de atención comercial, utilizando instrumentos de evaluación y control, e interpretando resultados obtenidos.
 - CE5.1. Se han identificado los estándares de calidad en la prestación del servicio de atención comercial en negocios alimentarios.
 - CE5.2. Se han analizado los datos de fidelización de la clientela, en relación con la calidad del servicio de atención comercial prestado.

- CE5.3. Se han valorado las incidencias habituales en comercios alimentarios respecto a la atención comercial, introduciendo procesos de mejora.
- CE5.4. Se han evaluado los protocolos de gestión de incidencias y de reclamaciones en función de la satisfacción de la clientela y de los objetivos de la empresa.
- CE5.5. Se han introducido procesos de mejora en función de las incidencias detectadas.
- CE5.6. Se ha realizado el control de calidad del servicio de atención comercial aplicando las herramientas y los métodos adecuados.
- CE5.7. Se ha evaluado la retroalimentación de los procesos de tramitación de quejas y reclamaciones, contrastando resultados, formas y plazos de resolución, a fin de mejorar el procedimiento de atención comercial.
- CE5.8. Se ha valorado el grado de satisfacción de la clientela en función de los servicios y los productos ofertados, y las prestaciones del establecimiento.

1.5.2 Contenidos básicos

BC1. Determinación de líneas de actuación comercial en establecimientos alimentarios

- Organización del departamento de ventas del comercio alimentario: organización por zonas geográficas, por productos, por la clientela y mixta. Imagen de marca, producto y objetivos comerciales.
- Personal de venta: determinación del tamaño del equipo; funciones y responsabilidades.
- Planificación de las ventas. Objetivos y acciones. Plan de atención comercial. Fases del proceso de venta.
- Acciones de formación, motivación y promoción del personal del comercio alimentario. Objetivos de la gestión de recursos humanos.
- Elaboración del argumentario de ventas. Puntos fuertes y débiles. Tipo y comportamiento de la clientela.
- Protocolo de atención a la clientela: quejas y reclamaciones. Normativa de protección del/de la consumidor/a.
- Mejora de la atención comercial. Retroalimentación.
- Sistema posventa: fidelización de la clientela.

BC2. Supervisión de la transmisión de información comercial a la clientela

- Protocolos de atención a la clientela. Técnicas de comunicación en negocios alimentarios: verbales y no verbales. Características de la clientela. Resolución de contingencias.
- Atención telefónica. Protocolos, finalidad y técnicas de locución.
- Protocolos de recepción de clientela. Técnicas de utilización e interpretación de la comunicación no verbal: expresiones, gestos, posturas, movimientos e imagen personal.
- Asesoramiento a la clientela acerca del producto alimentario demandado: características, beneficios y precios.
- Asesoramiento a la clientela acerca de políticas de empresa: tiempos de entrega, formas de pago y descuentos.

- Transmisión de confianza a la clientela y compromisos adquiridos: pedido, plazo de entrega y precio convenido.
- Valoración de la apariencia del personal, del lugar y de los productos ofrecidos.
- Valoración de la atención a la clientela. Tiempo de dedicación y espera.

BC3. Gestión de reclamaciones y sugerencias de la clientela en comercios alimentarios

- Protocolo de devoluciones, sugerencias, quejas y reclamaciones. Fases, forma, plazos y normativa. Cumplimentación de documentación y tramitación.
- Derechos del/de la consumidor/a. Normativa sobre reclamaciones.
- Cumplimentación y resolución de reclamaciones. Notificación de resolución de reclamaciones: oral, escrita y telemática.
- Técnicas de negociación y comunicación en quejas y reclamaciones: escucha activa, empatía y asertividad.
- Identificación de las consecuencias administrativas de la mala gestión de una reclamación.
- Valoración de sugerencias. Incidencias de las quejas y reclamaciones. Retroalimentación.

BC4. Gestión de la atención comercial con empresas proveedoras

- Búsqueda y selección de empresas proveedoras. Factores comerciales: proximidad, variedad, calidad de los productos, precio y operatividad.
- Establecimiento y actualización de bases de datos de entidades proveedoras de productos alimentarios.
- Canales y procedimientos ofimáticos de comunicación con empresas proveedoras.
- Gestión de pedidos de productos alimentarios con empresas proveedoras. Suministros. Comunicación y documentación.
- Negociación de ofertas de suministros.
- Criterios de evaluación de empresas proveedoras de productos alimentarios.
- Gestión interdepartamental de los acuerdos obtenidos con las empresas proveedoras. Protocolos de comunicación interna.

BC5. Valoración de la eficacia del servicio de atención comercial

- Establecimiento de los estándares de calidad. Atención comercial en negocios alimentarios.
- Técnicas de fidelización de la clientela. Valoración del servicio.
- Valoración de incidencias en el comercio alimentario. Estrategias y criterios de mejora.
- Gestión de incidencias y reclamaciones. Clasificación y posibles tratamientos.
- Control de calidad del servicio de atención comercial. Métodos y herramientas.
- Valoración de la retroalimentación de los procesos de tramitación de quejas y reclamaciones. Formas y plazos de resolución de quejas. Contraste de resultados.

- Valoración de la satisfacción de la clientela. Servicios, productos ofrecidos y prestaciones.

1.5.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la organización del departamento de ventas, atención comercial a la clientela y relaciones con proveedores.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la atención comercial en negocios alimentarios:

- Organización del departamento de ventas de pequeños comercios alimentarios.
- Realización de la atención comercial a la clientela.
- Realización de la atención de quejas, reclamaciones y sugerencias de la clientela.
- Realización de la atención comercial a proveedores.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), h), j), n), o), q), r), s), t), v), w), x) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales a), b), c), f), i), k), m), n), ñ), o), q), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Comercio electrónico en negocios alimentarios, y Preparación y acondicionamiento de productos frescos, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Desarrollo de las actividades de organización de un departamento de ventas que potencie el trabajo en equipo.
- Realización de acciones de asesoramiento y venta a la clientela acerca de productos alimentarios demandados.
- Realizaciones de acciones de recepción, gestión y tramitación de quejas y sugerencias de la clientela, y devolución de productos.
- Planificación, gestión y seguimiento de la relación comercial con proveedores de productos alimentarios.
- Valoración y propuestas de mejora de las anteriores actuaciones.

1.6 Módulo profesional: Seguridad y calidad alimentaria en el comercio

- Código: MP1610.
- Duración: 105 horas.

1.6.1 Unidad formativa 1: Seguridad e higiene en el comercio alimentario

- Código: MP1610_12.
- Duración: 70 horas.

1.6.1.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Elabora y realiza el seguimiento del plan de limpieza de los equipos y de las instalaciones que se utilizan en el comercio alimentario, estableciendo las condiciones de salubridad e higiene necesarias adecuadas a la legislación.
 - CE1.1. Se han establecido los requisitos higiénico-sanitarios que deben cumplir los equipos, los útiles y las instalaciones de manipulación de alimentos.
 - CE1.2. Se han determinado los procedimientos, el personal que debe ejecutar la tarea, los productos, los desinfectantes y los equipos de limpieza y desinfección (L+D), así como sus condiciones de empleo.
 - CE1.3. Se han planificado los tratamientos de desratización, desinsectación y desinfección (DDD).
 - CE1.4. Se han organizado las frecuencias de limpieza establecidas por la normativa.
 - CE1.5. Se ha supervisado y se ha comprobado la calidad higiénico-sanitaria en la limpieza de los equipos e instalaciones que se utilizan en el comercio alimentario.
 - CE1.6. Se ha supervisado el registro de la información relevante e incidencias detectadas o solventadas del plan de limpieza y de desinfección.
 - CE1.7. Se ha verificado que las medidas correctivas propuestas solventen las incidencias detectadas.
 - CE1.8. Se han evaluado los peligros de contaminación química asociados a la manipulación y al almacenamiento de productos de limpieza, desinfección y tratamientos DDD.
- RA2. Establece los sistemas de autocontrol de seguridad alimentaria basados en el análisis de peligros y puntos de control crítico (APPCC) y de la trazabilidad, delimitando las variables a controlar que garanticen la inocuidad y la calidad de los alimentos.
 - CE2.1. Se han documentado y se han trazado el origen, las etapas del proceso y el destino del alimento.
 - CE2.2. Se han realizado los controles que identifiquen los peligros que pueden aparecer en cada etapa del proceso.
 - CE2.3. Se han detectado los peligros que determinan los puntos críticos de control y el límite crítico.

- CE2.4. Se han establecido las medidas de control y las acciones correctivas que aseguren la seguridad del sistema.
- CE2.5. Se han aplicado las principales normas voluntarias implantadas en el sector alimentario.
- CE2.6. Se ha relacionado el contenido de las guías de buenas prácticas de higiene alimentaria y medioambiental con su uso en el comercio.
- CE2.7. Se ha elaborado y se ha actualizado la documentación asociada a un plan de autocontrol de APPCC de un comercio alimentario.
- RA3. Establece y supervisa procedimientos de manipulación de alimentos, teniendo en cuenta las normas higiénico-sanitarias, los protocolos y las buenas prácticas higiénicas.
 - CE3.1. Se han reconocido las normas higiénico-sanitarias de obligado cumplimiento relacionadas con las prácticas higiénicas y la manipulación de alimentos.
 - CE3.2. Se han identificado los peligros sanitarios asociados a los malos hábitos y sus medidas de prevención.
 - CE3.3. Se han reconocido todos los comportamientos y las actitudes susceptibles de producir una contaminación en los alimentos.
 - CE3.4. Se han enumerado las enfermedades de obligada declaración.
 - CE3.5. Se han identificado los medios de protección de cortes, quemaduras y heridas de la persona manipuladora.
 - CE3.6. Se han establecido los procedimientos de manipulación de alimentos en las actividades que se realizan en el establecimiento comercial.
 - CE3.7. Se han establecido las medidas preventivas que garanticen la inocuidad de los alimentos.
 - CE3.8. Se han realizado los controles higiénico-sanitarios durante el proceso de manipulación de alimentos atendiendo a los protocolos establecidos.
 - CE3.9. Se ha comprobado la aplicación de las medidas de higiene personal, de vestuario y de equipos de protección individual requeridas en la manipulación de alimentos, y se han detectado y se han corregido las prácticas inadecuadas.
 - CE3.10. Se ha supervisado que los procedimientos de actuación frente a alertas alimentarias respeten el protocolo definido para los establecimientos comerciales.
 - CE3.11. Se han supervisado los procedimientos de actuación ante la contaminación cruzada, riesgos y toxiinfecciones de origen alimentario.
 - CE3.12. Se han analizado las aportaciones del personal del establecimiento comercial relativas a las condiciones higiénico-sanitarias, y se han incorporado al protocolo las propuestas de mejora oportunas.
 - CE3.13. Se ha establecido el protocolo de recogida de muestras testigo.
- RA4. Gestiona los recursos eficientemente y gestiona el tratamiento de los residuos y subproductos de origen animal no destinados al consumo humano (SANDACH) de modo selectivo, reconociendo sus implicaciones a nivel sanitario y medioambiental
 - CE4.1. Se ha relacionado el consumo de cada recurso con el impacto medioambiental que provoca.
 - CE4.2. Se han definido las ventajas que el concepto de reducción de consumos aporta a la protección medioambiental.
 - CE4.3. Se han descrito las ventajas medioambientales del concepto de reutilización de los recursos.

- CE4.4. Se han reconocido las energías y los recursos de utilización menos perjudiciales para el medioambiente.
- CE4.5. Se han caracterizado los métodos para el ahorro de energía y del resto de recursos que se utilicen en el comercio alimentario.
- CE4.6. Se han identificado las no-conformidades y las acciones correctoras relacionadas con el consumo de los recursos.
- CE4.7. Se ha establecido el plan de control de residuos generados en el establecimiento comercial, atendiendo a su clase, a su clasificación y a su transporte.
- CE4.8. Se ha garantizado que el tratamiento de los subproductos de origen animal no destinados al consumo humano (SANDACH) cumpla los requisitos normativos en todas las fases de manipulación, almacenamiento, recogida y transporte.
- CE4.9. Se han clasificado en contenedores los tipos de residuos generados, según su origen, el tipo, el estado y la necesidad de reciclaje, depuración y tratamiento.
- CE4.10. Se ha controlado la trazabilidad del tratamiento de residuos SANDACH, llevando el registro de envíos y de la documentación comercial y sanitaria establecida.
- CE4.11. Se ha supervisado la recogida de los productos caducados y de los que no se usen finalmente para el consumo humano, para su tratamiento de gestión de residuos o SANDACH.
- CE4.12. Se ha supervisado la aplicación de las técnicas de recogida, selección, clasificación y eliminación o vertido de residuos.
- CE4.13. Se han controlado las no-conformidades y las acciones correctivas relacionadas con la gestión de los residuos.
- CE4.14. Se ha supervisado la señalización y la maniobra de las zonas en donde se sitúan los contenedores, así como su diferenciación, según el grado de peligro, el tipo, la provisionalidad, etc.
- CE4.15. Se han supervisado la señalización y la maniobrabilidad de las zonas en donde se sitúan los contenedores.
- CE4.16. Se han diferenciado los contenedores en función de su contenido y provisionalidad.

1.6.1.2 Contenidos básicos

BC1. Elaboración, realización y seguimiento de planes de limpieza de los equipos y de las instalaciones que se utilizan en comercios alimentarios

- Requisitos higiénico-sanitarios: equipos, útiles e instalaciones en la manipulación de alimentos.
- Organización de los equipos de limpieza y desinsectación: procedimientos, personal, productos, desinfectantes y equipos de limpieza y desinfección (L+D).
- Planificación y tratamientos de desratización, desinsectación y desinfección (DDD). Frecuencia. Normativa.
- Supervisión y comprobación de la calidad higiénico-sanitaria en la limpieza de equipos e instalaciones.
- Supervisión del registro de incidencias del plan de limpieza y desinfección.
- Verificación de medidas correctivas propuestas.

- Valoración de los peligros de contaminación química asociados a la manipulación y al almacenamiento de productos de limpieza, desinfección y tratamientos DDD.

BC2. Establecimiento de sistemas de autocontrol de seguridad alimentaria basado en la APPCC y en el control de la trazabilidad

- Documentación y trazabilidad del alimento que haya que comercializar. Origen, etapas y destino.
- Controles de peligros potenciales: físicos, químicos y biológicos. Detección de peligros.
- Puntos críticos de control. Límite crítico.
- Establecimiento de medidas de control y acciones correctivas. Seguridad del sistema.
- Aplicación de normativa voluntaria del sector alimentario: BRC, IFS, UNE-EN ISO 9001:2000 y UNE-EN ISO 22000: 2005.
- Guías de buenas prácticas de higiene alimentaria y medioambiental.
- Elaboración y actualización de la documentación asociada a una APPCC.

BC3. Establecimiento y supervisión de las condiciones higiénico-sanitarias en la manipulación de alimentos y de los peligros asociados a los malos hábitos higiénicos

- Procedimientos en la manipulación de alimentos. Aplicación de normativa higiénico-sanitaria.
- Establecimiento de medidas preventivas. Controles higiénico-sanitarios.
- Alteración y contaminación de los alimentos debido a hábitos poco adecuados de las personas manipuladoras.
- Guías de prácticas correctas de higiene, con sus recomendaciones y los contenidos mínimos para el sector.
- Protocolos de actuación frente a alertas sanitarias.
- Protocolo de actuación frente a contaminaciones cruzadas. Riesgos y toxiinfecciones de origen alimentario. Identificación del punto crítico o lote origen de la alteración.
- Condiciones higiénico-sanitarias. Propuestas de mejora y aportaciones del personal.
- Protocolo de recogida de muestras testigo. Método, identificación, características de la muestra. Recipientes. Tiempo de conservación de la muestra.

BC4. Utilización eficaz de los recursos y gestión del tratamiento de los residuos y subproductos de origen animal no destinados al consumo humano (SANDACH) de modo selectivo

- Impacto medioambiental provocado por el comercio alimentario.
- Concepto de las tres erres: reducción, reutilización y reciclaje (RRR).
- Metodologías para la reducción del consumo de los recursos.
- Plan de control de residuos generados en el establecimiento comercial: tipos, clasificación y transporte.
- Tratamiento de SANDACH. Requisitos normativos: manipulación, almacenamiento, recogida y transporte.

- Clasificación según tipos de residuos, origen, estado, reciclaje, depuración y tratamiento. Contenedores de SANDACH.
- Supervisión de las técnicas de recogida de productos caducados. Tratamiento y gestión.
- Control de las no-conformidades. Acciones correctivas relacionadas con la gestión de los residuos.
- Supervisión de la señalización y de la maniobrabilidad de las zonas de ubicación de contenedores.
- Diferenciación de los contenedores según el grado de peligro, el tipo y la provisionalidad.

1.6.2 Unidad formativa 2: Calidad alimentaria en el comercio

- Código: MP1610_22.
- Duración: 35 horas.

1.6.2.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Establece los sistemas que determinan la calidad de los productos alimentarios expuestos para la venta, garantizando sus condiciones organolépticas y de sostenibilidad.
 - CE1.1. Se han planificado las acciones del proceso de verificación de la calidad de los productos alimentarios en función de sus características, para garantizar la idoneidad para su consumo.
 - CE1.2. Se han definido las acciones de no-conformidad del producto alimentario en función de sus condiciones, de las ofertas y de la sección de venta pertinente.
 - CE1.3. Se ha determinado y se ha comprobado el estado de los productos frescos, atendiendo a sus características organolépticas.
 - CE1.4. Se ha determinado y se ha comprobado el estado de los productos sostenibles, de comercio justo y de gourmet, garantizando que se mantengan sus características organolépticas.
 - CE1.5. Se ha determinado y se ha comprobado el estado de los productos para clientela con enfermedades, alergias alimentarias e intolerancias, garantizando que se mantengan sus características organolépticas.
 - CE1.6. Se ha comprobado el etiquetado de los productos para clientela con enfermedades, alergias alimentarias e intolerancias.
 - CE1.7. Se ha determinado el estado de los productos no perecederos atendiendo al estado del envase y las fechas óptimas de consumo.
 - CE1.8. Se ha determinado y se ha comprobado el estado de las bebidas y de los licores, atendiendo a sus características.
 - CE1.9. Se ha evaluado el sistema de verificación de la calidad de los productos alimentarios en función de la satisfacción de la clientela y de los criterios comerciales.

1.6.2.2 Contenidos básicos

BC1. Establecimiento de los sistemas que determinan la calidad de los productos alimentarios expuestos para la venta

- Planificación y verificación de las acciones de calidad según los productos alimentarios: frescos, perecederos, sostenibles y ecológicos.
- Acciones de no-conformidad. Condiciones, ofertas y sección de ventas.
- Determinación del estado de los productos frescos. Condiciones organolépticas.
- Determinación del estado de los productos sostenibles: de comercio justo y de gourmet.
- Valoración del estado y del etiquetado de los productos para clientela con enfermedades, intolerancias y alergias alimentarias. Patologías: diabetes, hipertensión, hipercolesterolemia, etc. Intolerancias: gluten, lactosa y huevo. Fecha de caducidad y tipo de envasado. Etiquetado de productos. Etiquetado de informe nutricional. Componentes: descriptores genéricos, propiedades saludables y alérgenos.
- Determinación del estado de los productos no perecederos: envasado y fechas óptimas de consumo.
- Determinación y comprobación del estado de bebidas y licores: color, textura, aspecto visual, añada y temperatura.
- Valoración de la calidad de los productos alimentarios. Satisfacción de la clientela. Criterios comerciales.

1.6.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la planificación, la organización y el control del plan de limpieza, los sistemas de autocontrol de seguridad alimentaria y la manipulación de alimentos, y la supervisión del etiquetado.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la seguridad alimentaria en el comercio:

- Elaboración del plan de limpieza.
- Gestión de sistemas de autocontrol.
- Uso eficaz de los recursos.
- Gestión del tratamiento de los residuos.
- Planificación de los sistemas de calidad de productos alimentarios para la venta.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales b), j), k), l), m), o), q), r), s), t), u), v), w) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales b), g), h), k), m), n), ñ), o), p), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos

profesionales de Preparación y acondicionamiento de productos frescos y Logística de productos alimentarios, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Diseño de planes de limpieza para establecimientos alimentarios.
- Elaboración de la documentación relativa a la tramitación de los APPCC.
- Diseño de actuaciones frente a alertas alimentarias, contaminaciones cruzadas, riesgos y toxiinfecciones de origen alimentario.
- Planificación del uso eficaz de los recursos.
- Planificación del tratamiento de residuos alimentarios.
- Establecimiento de puntos críticos de control en la trazabilidad de productos alimentarios.
- Conservación, refrigeración y mantenimiento de la cadena de frío de alimentos en mostradores y cámaras frigoríficas.
- Análisis del etiquetado de productos alimentarios y su relación con las características del tipo de cliente/a (enfermedades, alergias alimentarias e intolerancias).

1.7 Módulo profesional: Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados

- Código: MP1611.
- Duración: 245 horas.

1.7.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Supervisa y realiza la obtención de porciones y preparaciones de carne y derivados cárnicos, aplicando la técnica de corte en función de la pieza y del destino culinario, con arreglo a la normativa de prevención de riesgos laborales.
 - CE1.1. Se ha clasificado y se ha agrupado la carne según la res o la especie de origen, haciendo especial mención a los productos autóctonos.
 - CE1.2. Se ha comprobado el estado de los productos cárnicos, atendiendo a su aroma y a su color.
 - CE1.3. Se ha supervisado y se ha realizado el deshuesado y el despiece de canales de carne y otras piezas cárnicas, siguiendo las técnicas apropiadas y cumpliendo la normativa higiénico-sanitaria y de prevención de riesgos laborales.
 - CE1.4. Se han supervisado y se han elaborado derivados cárnicos frescos en función del destino culinario y las características del tipo de animal.
 - CE1.5. Se han relacionado los tipos de corte de piezas y derivados cárnicos con su uso o su aplicación posteriores.
 - CE1.6. Se han obtenido y se han supervisado porciones de carne, charcutería y productos cárnicos para el consumo en función del producto y su destino final, ejecutando las técnicas de corte requeridas.
 - CE1.7. Se ha recomendado a la clientela la mejor aplicación culinaria de las piezas obtenidas y de los derivados cárnicos.
 - CE1.8. Se han dispuesto las piezas de carne y los derivados cárnicos en mostradores y expositores, garantizando su conservación, su frescura y su atractivo visual.
 - CE1.9. Se ha envasado y se ha supervisado el envasado del producto o derivado cárnico en función de sus características y de los requisitos de la clientela.
 - CE1.10. Se han supervisado las condiciones de orden y limpieza de las zonas de trabajo de carnicería.
 - CE1.11. Se ha aplicado la normativa de prevención de riesgos laborales e higiénico-sanitarios en las operaciones de preparación y acondicionamiento de carne y derivados.
- RA2. Supervisa y realiza la obtención de porciones, preparaciones y elaboraciones de pescados y mariscos en función del tipo y de la preparación adecuada al destino culinario, con arreglo a la normativa de prevención de riesgos laborales, higiénico-sanitaria y medioambiental.
 - CE2.1. Se ha clasificado el pescado según su origen, su captura y su especie.
 - CE2.2. Se ha comprobado el estado de los pescados frescos y de los mariscos, atendiendo a su aspecto, al olor, a la textura y al color.

- CE2.3. Se ha supervisado y se ha realizado la limpieza, el desescamado, el pelado, el fileteado y el troceado del pescado y, en su caso, el descabezado, el eviscerado o el desespinado, atendiendo a su especie y al destino culinario.
- CE2.4. Se han supervisado y se han obtenido porciones de pescado requeridas según el tamaño, la forma y la calidad para el consumo, ejecutando las técnicas de corte en función del tipo de pescado y del destino culinario.
- CE2.5. Se ha aconsejado a la clientela el mejor tratamiento y uso culinario de los pescados y de los mariscos.
- CE2.6. Se han dispuesto los pescados y los mariscos en mostradores y expositores, aplicando hielo y rociadores de agua, garantizando su conservación, la frescura y el atractivo visual.
- CE2.7. Se ha identificado el marisco y se ha clasificado según se trate de crustáceos o de moluscos.
- CE2.8. Se ha preparado el marisco según el tamaño, la forma y la calidad, en función del tipo de marisco y el destino culinario.
- CE2.9. Se ha supervisado el envasado del producto, en función de sus características y de los requisitos de la clientela.
- CE2.10. Se han realizado y, posteriormente, se han supervisado las condiciones de orden y limpieza de las zonas de trabajo de pescadería.
- CE2.11. Se ha aplicado la normativa de prevención de riesgos laborales e higiénico-sanitarios en las operaciones de preparación y acondicionamiento del pescado y el marisco.
- RA3. Supervisa y elabora bandejas de frutas y verduras, según criterios de venta, aplicando la normativa sanitaria y de prevención de riesgos laborales.
 - CE3.1. Se ha comprobado el estado de frutas y verduras.
 - CE3.2. Se han dispuesto frutas y verduras en mostradores, expositores y bandejas.
 - CE3.3. Se han supervisado las condiciones de orden y limpieza de las zonas de trabajo de frutas y verduras.
 - CE3.4. Se ha realizado y se ha supervisado la presentación y el troceado de frutas y verduras, en tamaño, forma y calidad, y en función del tipo de producto y de los requisitos de la clientela.
 - CE3.5. Se ha realizado y se ha supervisado la exposición de piezas de frutas y verduras de modo que garanticen sus propiedades y su conservación.
 - CE3.6. Se han supervisado y se han envasado las frutas y las verduras, en función de sus características y de los requisitos de la clientela.
 - CE3.7. Se ha aplicado la normativa de riesgos laborales e higiénico-sanitarios, en relación con las operaciones de preparación y acondicionamiento de frutas y verduras.
- RA4. Realiza y supervisa la preparación de productos alimentarios, aplicando las técnicas pertinentes al producto, y asesora sobre las características y las posibilidades de consumo.
 - CE4.1. Se ha supervisado la presentación y la exposición de vinos, quesos y productos gourmet, y en especial de los productos gallegos con denominación de origen, en función de las características del producto.
 - CE4.2. Se ha realizado y se ha supervisado el corte del jamón de calidad de modo manual, aplicando las técnicas adecuadas.

- CE4.3. Se ha realizado y se ha supervisado el corte o el troceado del queso de calidad en función del tipo de queso y de la técnica de corte apropiada a sus características.
- CE4.4. Se ha realizado y se ha supervisado la preparación de tablas de quesos, jamón y embutidos, en función de sus denominaciones, el tipo de leche y la degustación.
- CE4.5. Se ha asesorado sobre las características de vinos de calidad y, en especial, de los productos gallegos, en función de su origen, la añada, las variedades de uva y el maridaje.
- CE4.6. Se ha asesorado sobre las características de quesos, sus posibilidades de consumo y el destino culinario.
- CE4.7. Se ha asesorado sobre otros productos gourmet en función del origen, la forma de consumo y el destino culinario.
- RA5. Efectúa el etiquetado de productos frescos, relacionando el tipo de productos con su etiquetado y con las características del envase.
 - CE5.1. Se han aplicado las especificaciones de la normativa que afecta al envasado de alimentos frescos.
 - CE5.2. Se ha dispuesto la información obligatoria y complementaria a incluir en las etiquetas, en sus códigos de barras y en los rótulos de productos alimentarios.
 - CE5.3. Se ha comprobado que los productos frescos envasados expuestos dispongan del etiquetado y de las características de trazabilidad establecidas.
 - CE5.4. Se han relacionado las técnicas y los equipos de etiquetado con su uso, en diferentes tipos de productos alimentarios.
 - CE5.5. Se han envasado y se han etiquetado productos frescos en función de los requisitos de trazabilidad establecidos.
 - CE5.6. Se ha verificado la aplicación del código de barras a los productos frescos, identificando etiquetas normalizadas y códigos de barras.
 - CE5.7. Se ha verificado que la codificación del producto concuerde con sus características, propiedades y ubicación.
 - CE5.8. Se ha supervisado la colocación de dispositivos de seguridad en los productos alimentarios frescos expuestos para la venta, utilizando los sistemas de protección pertinentes.

1.7.2 Contenidos básicos

BC1. Supervisión y obtención de porciones y preparaciones de carne y derivados cárnicos

- Clasificación de las carnes en función de la res o del origen: vacuno, ovino y caprino, porcino, equino y carnes de aves de corral y caza. Productos autóctonos.
- Comprobación del estado de los productos cárnicos. Aroma y color.
- Técnicas de deshuesado y despiece de canales y piezas cárnicas.
- Supervisión y elaboración de derivados cárnicos frescos: carne picada, adobada y salchichas frescas. Destino culinario y características del animal.
- Tipos de corte de piezas y derivados cárnicos. Uso culinario.

- Exposición en mostradores de piezas y productos cárnicos: conservación, frescura y atractivo visual.
- Supervisión del envasado del producto cárnico y sus derivados. Características y requisitos de la clientela.
- Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.

BC2. Supervisión y obtención de porciones, preparaciones y elaboraciones de pescados y mariscos

- Clasificación del pescado según su origen (de agua salada o de agua dulce), según su captura (pescado salvaje o de criaderos) y según su especie.
- Comprobación del estado de pescados y mariscos. Características organolépticas, estacionalidad, tamaños mínimos y estado de conservación.
- Supervisión y limpieza de pescado: desescamado, pelado, fileteado, troceado, descabezado, eviscerado y desespinado.
- Supervisión y obtención de porciones de pescado. Destino culinario y tipos de pescados.
- Identificación y clasificación del marisco. Crustáceos. Moluscos.
- Exposición en mostradores de pescados: conservación de la frescura y atractivo visual.
- Preparación de mariscos: tamaño, forma, calidad, tipo y destino culinario.
- Supervisión del envasado de pescados y mariscos. Métodos de envasado.
- Supervisión de las condiciones de orden y limpieza de zonas de trabajo de pescadería.
- Medidas de seguridad. Normativa higiénico-sanitaria.

BC3. Supervisión y elaboración de bandejas de frutas y verduras

- Frutas y verduras. Comprobación atendiendo a criterios de tamaño, madurez y aspecto visual.
- Disposición de la exposición de frutas y verduras en mostradores expositores y bandejas. Estacionalidad, calidad y calibre. Propiedades y conservación.
- Supervisión de la presentación y el troceado de frutas y verduras.
- Envasado de frutas y verduras. Elaboración de bandejas. Características y requisitos de la clientela.
- Medidas de seguridad y condiciones higiénico-sanitarias.

BC4. Preparación y asesoramiento de productos alimentarios

- Vinos, quesos y productos gourmet. Presentación y exposición.
- Técnicas de corte: manuales y mecánicas. Jamones de calidad.
- Quesos. Técnicas de troceado y corte.
- Supervisión de la elaboración de tablas de quesos, jamones y embutidos. Características: aroma, sabor y picor.
- Asesoramiento sobre vinos. Calidad, añada, variedades de uva y maridaje.

- Asesoramiento sobre quesos. Fragilidad. Densidad. Dureza. Cremosidad. Destino culinario.
- Asesoramiento sobre productos gourmet. Caviar. Ahumados. Ventresca. Salazones. Origen y destino culinario.

BC5. Realiza el etiquetado de productos frescos

- Normativa sobre el envasado de productos frescos.
- Técnicas de etiquetado. Código de barras. Rótulos de productos alimentarios.
- Trazabilidad.
- Envasado de productos frescos. Técnicas. Materiales. Sistemas y métodos de envasado.
- Supervisión de la colocación del código de barras. Coincidencia con las características, las propiedades y la ubicación del producto.
- Supervisión de la colocación de los dispositivos de seguridad y protección.

1.7.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la supervisión, la preparación, el manipulado y la venta de productos alimentarios.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la preparación y al acondicionamiento de productos frescos:

- Obtención de porciones y preparaciones de productos frescos.
- Elaboración de derivados cárnicos.
- Elaboraciones de pescados y mariscos.
- Elaboración de bandejas de frutas y verduras.
- Asesoramiento en productos alimentarios.
- Etiquetado de productos alimentarios.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales e), j), k), l), m), n), o), q), r), s), t), u), v), w), x) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales d), g), h), i), k), m), n), ñ), o), p), q) y r). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Seguridad alimentaria en el comercio y Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Realización de tipos de cortes según el uso culinario.
- Obtención, presentación y venta de piezas y porciones cárnicas.
- Elaboración de derivados cárnicos y embutidos.
- Preparación de piezas de pescado y mariscos.
- Elaboración de bandejas de frutas y verduras.
- Disposición de etiquetas y códigos de barras en envases y expositores.

Proyecto

1.8 Módulo profesional: Logística de productos alimentarios

- Código: MP1612.
- Duración: 175 horas.

1.8.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Establece y verifica las condiciones de recepción de alimentos de un establecimiento comercial y la documentación asociada, respetando los criterios de calidad e higiénico-sanitarios y los requisitos de transporte.
 - CE1.1. Se ha establecido el procedimiento a utilizar en la revisión del pedido realizado y la mercancía recibida en cuanto a cantidad, plazo de entrega, calidad y precio.
 - CE1.2. Se ha organizado la desconsolidación de cargas y el desembalado de la mercancía.
 - CE1.3. Se ha verificado la trazabilidad de los productos alimentarios recibidos comprobando su documentación y su etiquetado.
 - CE1.4. Se ha comprobado el estado del embalaje y se han detectado las no-conformidades para su posterior tratamiento.
 - CE1.5. Se ha comprobado la temperatura de los productos en el transporte de mercancías y se han rechazado los productos con alteraciones por ruptura de la cadena de frío.
 - CE1.6. Se ha valorado la calidad de los productos alimentarios recibidos comprobando las condiciones higiénicas del transporte, la temperatura, los embalajes, los envases y el almacenamiento.
 - CE1.7. Se ha comprobado la caducidad de los productos alimentarios recibidos.
 - CE1.8. Se ha establecido el procedimiento para la gestión de devolución de mercancías a empresas proveedoras.
 - CE1.9. Se ha realizado el registro informático asociado a la documentación de la recepción de mercancías.
 - CE1.10. Se han aplicado las condiciones higiénico-sanitarias en función del tipo de mercancía recibida.
- RA2. Establece las condiciones óptimas de almacenamiento de mercancías en almacenes de comercios alimentarios, relacionándolas con su estacionalidad, su calidad higiénico-sanitaria y las características de la mercancía.
 - CE2.1. Se ha establecido la zonificación de almacenes en función de las características de los alimentos: congelados, frescos, refrigerados o no perecederos.
 - CE2.2. Se ha supervisado el cumplimiento del protocolo de descarga, desembalado, manipulado y traslado de cargas, equipos y útiles, aplicando la normativa de prevención de riesgos.
 - CE2.3. Se ha supervisado la utilización de la maquinaria de transporte interno en función de la mercancía que haya que transportar y de su uso.

- CE2.4. Se han relacionado los criterios de conservación de productos alimentarios y su prioridad en el consumo con su ubicación en almacenes de comercios alimentarios.
- CE2.5. Se han establecido los criterios de reubicación de productos para una adecuada organización del almacén, en relación con su reposición, con la incorporación de nuevos productos y con posibles incidencias.
- CE2.6. Se han establecido las señalizaciones de un almacén atendiendo a su finalidad y a su seguridad.
- CE2.7. Se ha relacionado la influencia de la temperatura, el orden y la limpieza de un almacén de comercios alimentarios en los productos que se almacenen.
- CE2.8. Se han aplicado las condiciones higiénico-sanitarias oportunas en función del tipo de mercancía almacenada.
- RA3. Gestiona un almacén de productos alimentarios, calculando las necesidades de suministros y previsión de ventas, y con arreglo a los requisitos de las secciones del comercio alimentario.
 - CE3.1. Se ha elaborado y se ha actualizado el inventario de un almacén de comercio alimentario para conocer las necesidades de gasto y de provisión, aplicando la normativa vigente.
 - CE3.2. Se ha realizado el registro del inventario del almacén utilizando aplicaciones informáticas específicas.
 - CE3.3. Se han calculado los tipos de existencias en función de la demanda, la rotación del producto, la estacionalidad y la capacidad del almacén.
 - CE3.4. Se han analizado las causas de las desviaciones detectadas entre las cifras de compras previstas y las reales.
 - CE3.5. Se ha establecido el procedimiento para la detección de desviaciones en el inventario y de roturas de existencias.
 - CE3.6. Se ha calculado la ratio de rotación de existencias de productos alimentarios en el almacén.
 - CE3.7. Se han valorado las existencias del almacén según los métodos establecidos en la normativa.
 - CE3.8. Se han programado los suministros de los productos alimentarios atendiendo a los períodos de mayor y menor demanda comercial, a la estacionalidad y a la evolución de la actividad comercial de la zona.
 - CE3.9. Se han caracterizado las aplicaciones informáticas para la gestión del almacén.
- RA4. Determina las condiciones de preparación de pedidos y de expedición de productos alimentarios, de acuerdo con los requisitos del pedido y con la normativa en materia de calidad, de seguridad alimentaria y de transporte.
 - CE4.1. Se han transmitido las instrucciones de preparación de pedidos en función del sistema de gestión implantado.
 - CE4.2. Se han caracterizado la operación y la maniobra de los equipos empleados para el embalado y el paletizado de productos alimentarios.
 - CE4.3. Se ha especificado el procedimiento de los envíos a domicilio, de la venta en línea y otros asociados a la expedición de productos.
 - CE4.4. Se han determinado las condiciones de embalado de la mercancía distribuida a domicilio, atendiendo a las técnicas y a los materiales utilizados, y a su repercusión en la calidad y en la seguridad alimentaria.

- CE4.5. Se han determinado las características y los requisitos de la documentación asociada a la expedición de mercancías.
- CE4.6. Se han establecido las condiciones que deben cumplir los medios de transporte propios para garantizar la calidad y la seguridad alimentaria de los productos que se expidan.
- CE4.7. Se ha realizado el seguimiento de la expedición de alimentos mediante el uso de aplicaciones en línea y telefónicas.
- CE4.8. Se ha determinado el procedimiento y la documentación que haya que utilizar en caso de devolución de un producto expedido.
- CE4.9. Se han cumplido las medidas de sostenibilidad medioambiental y de prevención de riesgos laborales en las actividades de embalado y desembalado de productos alimentarios.
- RA5. Programa las actividades y las tareas del personal de un almacén alimentario, valorando las funciones y las necesidades formativas, y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos y de sostenibilidad medioambiental.
 - CE5.1. Se han establecido las tareas y las funciones del personal en un almacén de productos alimentarios.
 - CE5.2. Se han elaborado cronogramas de las operaciones habituales del almacén.
 - CE5.3. Se han valorado las necesidades de formación del personal del almacén.
 - CE5.4. Se han previsto medidas ante las incidencias y los accidentes más comunes en el trabajo diario dentro de un almacén de productos alimentarios.
 - CE5.5. Se han establecido las medidas que haya que adoptar en caso de accidente producido en la manipulación de mercancías dentro de un almacén de mercancías alimentarias.
 - CE5.6. Se ha caracterizado el procedimiento que se debe seguir en el caso de accidentes en un almacén de productos alimentarios.
 - CE5.7. Se ha caracterizado el procedimiento establecido para la gestión de residuos y SANDACH en un almacén de productos alimentarios.

1.8.2 Contenidos básicos

BC1. Establecimiento de las condiciones de recepción de alimentos de un comercio alimentario

- Procedimiento de revisión de pedidos. Cantidad, plazo de entrega, calidad y precio.
- Procedimiento de desconsolidación de cargas y desembalado de la mercancía.
- Verificación de la trazabilidad de los productos alimentarios.
- Comprobación del estado del embalaje y detección de no-conformidades.
- Comprobación de la temperatura de los productos transportados.
- Comprobación de la documentación y del etiquetado.
- Valoración de calidad de los productos alimentarios recibidos. Condiciones higiénicas del transporte y control de temperatura, embalajes, envases y almacenamiento.
- Comprobación de la caducidad de los productos transportados.
- Gestión de devoluciones de productos alimentarios a proveedores.

- Supervisión del registro informático asociado a la documentación de productos recibidos.
- Comprobación de las condiciones higiénico-sanitarias en la recepción de la mercancía.

BC2. Establecimiento de las condiciones óptimas de almacenamiento de mercancías alimentarias

- Zonificación de almacenes. Características de los productos: conservación y refrigeración.
- Procedimientos de descarga, desembalado, manipulado y traslado de cargas. Equipos y útiles.
- Supervisión de maquinaria, equipos y útiles de almacén. Productos pesados.
- Criterios de conservación. Ubicación, reubicación y reposición de productos alimentarios.
- Criterios de señalización del almacén de productos alimentarios. Finalidad y seguridad.
- Condiciones de almacenamiento. Ubicación en función de la conservación y el consumo. Condiciones de temperatura, orden y limpieza.

BC3. Gestión de almacén de productos alimentarios

- Elaboración y actualización de inventarios: valoración de existencias, criterios de valoración y métodos de valoración: FIFO y PMP. Necesidades de gasto y provisión.
- Registro y mantenimiento del inventario. Aplicaciones informáticas específicas.
- Cálculo de existencias. Existencias de seguridad, óptimas y mínimas.
- Valoración de desviaciones entre compras reales y previstas. Causas y análisis.
- Valoración de desviaciones en el inventario y roturas de existencias. Pérdida conocida y desconocida, mengua natural por deshidratación, física por deterioro y por caducidad.
- Cálculo de la ratio de rotación de existencias de productos alimentarios. Suministro de productos.
- Programación de suministros. Estacionalidad, períodos de demanda y evolución de la actividad.
- Aplicaciones informáticas de gestión de almacén

BC4. Determinación de las condiciones de expedición de productos alimentarios

- Instrucciones de preparación de pedidos.
- Supervisión de equipos de embalado y paletizado de productos alimentarios.
- Alternativas en la atención de envíos: a domicilio y venta en línea.
- Procedimientos de preparación de embalado de mercancías distribuidas a domicilio.
- Técnicas y materiales de embalado y empaquetado en función del medio de transporte utilizado. Repercusión en la calidad y en la seguridad alimentaria.
- Documentación asociada a la expedición de productos alimentarios: órdenes de pedido.
- Supervisión de los medios de transporte utilizados y expedición de productos alimentarios.

- Seguimiento de la expedición de productos alimentarios.
- Procedimiento y documentación en devoluciones de productos.
- Medidas de sostenibilidad medioambiental y de prevención de riesgos laborales.

BC5. Programación de actividades y tareas del personal de un almacén alimentario

- Organización de tareas y funciones del personal de almacén.
- Elaboración de cronogramas de operaciones del almacén.
- Valoración de necesidades de formación del personal de almacén.
- Adopción de medidas y procedimientos en caso de incidentes y accidentes. Manipulado de mercancías. Normativa de prevención de riesgos laborales en el almacén.
- Gestión de residuos y SANDACH en almacén. Normativa de seguridad e higiene en el almacén.

1.8.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la gestión en la recepción, en el almacenamiento y en la distribución de productos en comercios alimentarios.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la logística de productos alimentarios:

- Recepción de productos alimentarios.
- Gestión y coordinación del almacén.
- Distribución de productos.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales i), j), o), q), r), s), t), u), v), w), x) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales f), g), k), m), n), ñ), o), q) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Seguridad alimentaria en el comercio, Preparación y acondicionamiento de productos frescos, Comercio electrónico en negocios alimentarios y Gestión de un comercio alimentario, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Recepción de productos alimentarios en la tienda física y en línea.
- Planificación de las condiciones de almacenamiento de mercancías.
- Elaboración de un plan de zonificación del almacén de productos alimentarios.

- Expedición de los productos alimentarios en la tienda física o en línea.
- Elaboración de programas de aprovisionamiento.
- Gestión de existencias y rotación de productos alimentarios.
- Registro del inventario de almacén.
- Realización y revisión de pedidos, albaranes y otros documentos relacionados con los productos alimentarios.

Proyecto

1.9 Módulo profesional: Comercio electrónico en negocios alimentarios

- Código: MP1613.
- Duración: 133 horas.

1.9.1 Unidad formativa 1: Planificación y estrategias de márketing digital en negocios alimentarios

- Código: MP1613_12.
- Duración: 33 horas.

1.9.1.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Elabora planes de comercio electrónico en establecimientos alimentarios, teniendo en cuenta las nuevas formas de relación con el público objetivo y las estrategias digitales existentes.
 - CE1.1. Se ha aplicado la estructura y el contenido de un plan de márketing al comercio electrónico, adaptándolo a la planificación y a las necesidades de la empresa alimentaria.
 - CE1.2. Se han seleccionado los agentes que intervienen en los canales de distribución en línea, en función de sus características y de su operatividad.
 - CE1.3. Se han aplicado estrategias de comercio electrónico determinadas en el plan de márketing.
 - CE1.4. Se ha posicionado el comercio alimentario en línea en buscadores, en servidores de aplicaciones de mapas o de geolocalización y en buscadores de comparación de precios.
 - CE1.5. Se han identificado dispositivos de atención a la clientela mediante sistemas de comunicación electrónica, atendiendo a las sugerencias y a las consultas que mejoran la calidad de la empresa.
 - CE1.6. Se han establecido objetivos e indicadores del rendimiento del tráfico de la página web, en función de la segmentación de mercado incluida en el plan de márketing.
 - CE1.7. Se ha estimado el coste de acciones de márketing en línea según el presupuesto establecido de la empresa.

1.9.1.2 Contenidos básicos

BC1. Elaboración de planes de comercio electrónico en establecimientos alimentarios

- Planes de márketing de productos alimentarios aplicados al comercio electrónico: análisis de situación, objetivos, estrategias, tácticas, herramientas, presupuesto y analítica de control y seguimiento.
- Selección de agentes. Canales de distribución en línea. Características y operatividad.
- Posicionamiento en buscadores, en servidores de aplicaciones de mapas o de geolocalización y en comparadores de precios.

- Establecimiento de dispositivos de atención a la clientela. Comunicación electrónica. Sugerencias y consultas. Mejora de calidad de la empresa.
- Objetivos e indicadores de rendimiento de la página web. Segmentación del mercado.
- Presupuesto y estimación de costes de una página web.

1.9.2 Unidad formativa 2: Constitución, gestión, mantenimiento y valoración del comercio en línea de productos alimentarios

- Código: MP1613_22.
- Duración: 100 horas.

1.9.2.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Constituye una tienda en línea de productos alimentarios, aplicando plantillas informáticas.
 - CE1.1. Se han definido la estructura básica del comercio alimentario en línea y sus elementos, en relación con la actividad comercial a la que se destinan.
 - CE1.2. Se ha integrado el comercio alimentario en línea en un comercio físico ya existente.
 - CE1.3. Se ha inscrito la tienda en línea en el registro correspondiente, a fin de realizar transacciones económicas y monetarias, emitir facturas y abrir cuentas bancarias.
 - CE1.4. Se ha creado una web de comercio alimentario adaptada al público al que se dirija y a los sistemas de acceso virtual.
 - CE1.5. Se han elaborado diseños responsables, amigables y utilizables de tiendas en línea, teniendo en cuenta las características requeridas y las condiciones de accesibilidad y diseño universales.
 - CE1.6. Se han alojado los archivos componentes del sitio web en servidores propios o ajenos, según criterios de operatividad.
 - CE1.7. Se han seleccionado plataformas de código abierto, plantillas y diseños acordes con el negocio alimentario de la tienda en línea.
 - CE1.8. Se han instalado dispositivos de atención a la clientela en función de la atención a preguntas frecuentes, problemas de la clientela, instrucciones de uso en pagos, sugerencias y quejas.
 - CE1.9. Se han definido las medidas requeridas para las transacciones seguras, respetando la legislación en materia de protección del/de la consumidor/a.
- RA2. Gestiona la recepción, la entrega y el cobro de pedidos, elabora presupuestos, distribuye productos y realiza el seguimiento bancario de la venta en línea.
 - CE2.1. Se han recepcionado los pedidos en línea.
 - CE2.2. Se ha elaborado el presupuesto de pedidos de alimentos.
 - CE2.3. Se ha comunicado el presupuesto y las condiciones de entrega del producto, se ha verificado que cumpla lo demandado por el/la cliente/a y, en su caso, se han solventado las deficiencias.
 - CE2.4. Se ha cobrado el pedido de alimentos mediante medios de pago telemáticos indicados en la página web, a través de canales que garanticen la seguridad de la operación.

- CE2.5. Se ha ordenado la distribución y el seguimiento del envío y la entrega del pedido al/a la cliente/a en los plazos y en el lugar acordados, a través de los medios de distribución adecuados a la operación.
- CE2.6. Se ha diseñado una estrategia de reembolsos, que tenga en cuenta las devoluciones de la clientela y los errores en la entrega.
- CE2.7. Se ha efectuado el seguimiento bancario de la venta en línea, comprobando que se hayan realizado los ingresos por las ventas y devoluciones de los pedidos enviados y, en su caso, se han solventado las deficiencias.
- CE2.8. Se ha comprobado que se cobraran las ventas realizadas a través de intermediarios, de acuerdo con las condiciones pactadas.
- RA3. Realiza el mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo en línea, actualizando la información de la página web y atendiendo a clientela de modo inmediato.
 - CE3.1. Se han actualizado los archivos que componen las páginas web y se han utilizado programas específicos de inclusión de textos, imágenes y son.
 - CE3.2. Se han elaborado fichas de productos y catálogos electrónicos y se han posicionado en páginas web de comparación de precios, para facilitar su lectura y su comprensión.
 - CE3.3. Se han enviado los archivos web actualizados al servidor de internet mediante programas especializados en esa tarea.
 - CE3.4. Se ha actualizado el diseño de la web, buscando su eficiencia y su rentabilidad comercial.
 - CE3.5. Se han mejorado los vínculos, la estructura y las búsquedas de la página web capaces de generar tráfico orientado a la oferta, para facilitar la navegación por la tienda en línea.
 - CE3.6. Se ha atendido a la clientela en su consulta en tiempo real a través de los dispositivos instalados.
 - CE3.7. Se han actualizado las bases de datos de clientela, productos y precios relacionadas con la actividad comercial.
 - CE3.8. Se han evaluado las acciones de mantenimiento realizadas, en función de la respuesta recibida por parte de la clientela.
- RA4. Valora el rendimiento del comercio electrónico alimentario, analizando los datos de tráfico y resultado del negocio, aplicando instrumentos de evaluación.
 - CE4.1. Se han aplicado las medidas de mejora del rendimiento de campañas publicitarias en línea, en función del aumento del tráfico de visitas al sitio web y el volumen de ventas del comercio electrónico.
 - CE4.2. Se han valorado los indicadores de rendimiento del tráfico en el comercio electrónico y su impacto, utilizando herramientas de analíticas web gratuitas y de pago.
 - CE4.3. Se han relacionado las ratios principales de análisis del retorno de inversiones en publicidad en línea con el resultado de las ventas del comercio electrónico alimentario.
 - CE4.4. Se ha valorado la satisfacción de las personas compradoras en línea, calculando la tasa de fidelización.
 - CE4.5. Se ha evaluado la trazabilidad de la distribución de los productos a la clientela, modificando la planificación de las rutas de reparto, el tiempo acordado, los recursos humanos y el estado de entrega del producto.

- CE4.6. Se han valorado los medios de pago utilizados, atendiendo a las características de la tienda en línea de alimentación y los gastos bancarios generados.
- CE4.7. Se ha valorado la rentabilidad económica de la tienda en línea, comparando el volumen de negocio generado con los gastos.

1.9.2.2 Contenidos básicos

BC1. Constitución de una tienda en línea de productos alimentarios

- Determinación de la estructura básica de un comercio alimentario en línea y de los elementos que la componen.
- Integración de comercios en línea en comercios físicos.
- Inscripción y habilitación de la tienda en línea en el registro. Creación de empresas de estudiantes. Transacciones económicas. Emisión de facturas. Apertura y mantenimiento de cuentas bancarias.
- Constitución de una web de productos alimentarios. Características. Diseño: responsable, amigable y utilizable. Condiciones de accesibilidad y diseño universales.
- Alojamiento de archivos en servidores propios y ajenos.
- Instalación de dispositivos de atención a la clientela: comunicación electrónica, teléfono de contacto, chat y redes sociales.
- Establecimiento de medidas de seguridad. Legislación. Protección del/de la consumidor/a. Transacciones seguras.

BC2. Gestión de recepción, entrega y cobro de pedidos

- Recepción de pedidos: orden de llegada, tiempo de entrega, tipo de producto y ofertas.
- Elaboración del presupuesto de pedidos. Petición de la clientela, tipo de producto y precio u oferta.
- Comunicación del presupuesto y condiciones de entrega. Reparación de deficiencias.
- Cobro en línea. Canales de pago. Medidas de seguridad.
- Distribución, seguimiento y entrega del envío. Medios de envío.
- Reembolsos, devoluciones y seguimiento bancario. Corrección de errores y deficiencias en la entrega.
- Ventas a través de intermediarios. Condiciones pactadas y cobros.

BC3. Mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo en línea

- Actualización de archivos de la página web: nuevos productos, tendencias de mercado, promociones y gustos de la clientela. Programas informáticos: de texto, imagen y sonido.
- Elaboración de fichas de productos y catálogos electrónicos. Posicionamiento en la web.
- Actualización y diseño de la página web. Mejora de vínculos. Eficiencia y rentabilidad comercial.

- Atención a la clientela en tiempo real. Dispositivos electrónicos.
- Actualización de archivos de clientela, productos y precios.
- Retroalimentación y acciones de mantenimiento.

BC4. Valoración del rendimiento del comercio electrónico alimentario

- Medidas de mejora de campañas publicitarias en línea, volumen de visitas y tráfico de ventas.
- Valoración del rendimiento de los indicadores del tráfico y del impacto. Herramientas de análisis: gratuitas y de pago.
- Relación y análisis de ratios: inversiones, entorno y resultado de venta.
- Valoración de la satisfacción de la clientela. Tasa de fidelización.
- Evaluación de la trazabilidad de la distribución. Planificación y modificación de rutas de reparto: recursos humanos, tiempo acordado y estado de entrega del producto.
- Evaluación de medios de pago en línea. Gastos bancarios.
- Valoración de la rentabilidad económica de la tienda en línea: volumen de negocio y gastos de distribución, de personal y de publicidad.

1.9.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la realización de acciones para la venta en línea, atención a la clientela, y distribución de los productos alimentarios, dentro del proceso de otros canales para la venta.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales a emplear en el desarrollo de la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la comercialización en línea de productos alimentarios:

- Constitución y creación de la tienda en línea de productos alimentarios.
- Selección de los productos alimentarios, los proveedores y los canales de distribución.
- Mantenimiento y actualización de las ofertas y las promociones de página web.
- Atención en línea a la clientela, quejas y reclamaciones.
- Distribución de los productos.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), d), e), h), j), n), o), q), r), t), u) y v) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales a), b), c), d), f), i), j), k), m), n), ñ), o), q), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Mercadotecnia del comercio alimentario, Atención comercial en negocios

alimentarios, Logística de productos alimentarios, Constitución de pequeños negocios alimentarios, y Ofimática aplicada al comercio alimentario, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Creación de tiendas en línea de productos alimentarios según la normativa.
- Mantenimiento de la web de una tienda en línea de productos alimentarios según la normativa.
- Intermediación en la venta de productos alimentarios en línea entre los suministradores del entorno y la clientela o, en su caso, como sección de venta en línea en un establecimiento comercial.
- Asesoramiento de la clientela por medios electrónicos.
- Realización de transacciones económicas y monetarias, emisión de facturas y apertura de cuentas bancarias a fin de que funcione realmente la miniempresa de estudiantes en línea.

1.10 Módulo profesional: Ofimática aplicada al comercio alimentario

- Código: MP1614.
- Duración: 132 horas.

1.10.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Realiza materiales informativos del comercio alimentario con presentaciones de textos e imágenes, utilizando aplicaciones informáticas de procesamiento de textos y de presentaciones.
 - CE1.1. Se han elaborado y se han editado escritos de comercio alimentario mediante aplicaciones ofimáticas de procesamiento de textos.
 - CE1.2. Se han importado y se han exportado datos sobre productos alimentarios creados con otras aplicaciones y formatos, para su adaptación a las necesidades del negocio.
 - CE1.3. Se ha realizado el maquetado ofimático de textos informativos e ilustraciones relativas al comercio alimentario, elaborando índices temáticos, alfabéticos y de ilustraciones, atendiendo a la importancia de la posición y el número de página.
 - CE1.4. Se han tratado los textos de presentaciones publicitarias de negocios alimentarios mediante aplicaciones ofimáticas de presentación de diapositivas, acompañándolos de animaciones de texto e imágenes libres de derechos o con derechos adquiridos.
 - CE1.5. Se han tratado el estilo, el tipo y el cuerpo del texto de carteles y ofertas corporativas.
 - CE1.6. Se han exportado los materiales informativos maquetados para su difusión mediante impresión o publicación en línea.
 - CE1.7. Se han diseñado presentaciones maestras que sirvan de base para la creación de otras presentaciones.
 - CE1.8. Se han protegido los materiales elaborados mediante protocolos de seguridad, para evitar posibles incidencias.
- RA2. Confecciona folletos publicitarios para comercios alimentarios y utiliza plantillas de programas ofimáticos de edición y de diseño gráfico.
 - CE2.1. Se ha seleccionado la información que deben incluir los materiales publicitarios de comercio alimentario y sus características de diseño.
 - CE2.2. Se ha editado la composición de las imágenes de folletos publicitarios ofimáticos.
 - CE2.3. Se han maquetado folletos publicitarios organizados según su mensaje, la proporción, el equilibrio y la simetría.
 - CE2.4. Se han realizado folletos y catálogos de productos alimentarios utilizando plantillas de diseño gráfico ofimático.
 - CE2.5. Se han elaborado carteles y ofertas comerciales con colores e imágenes adecuados a los productos ofertados, utilizando criterios comerciales y de composición.

- CE2.6. Se ha adecuado la redacción de la información contenida en el material publicitario al mensaje que haya que transmitir.
- CE2.7. Se han distribuido los textos y las imágenes a lo largo del folleto, para lo que se ha elegido la ubicación, la prioridad y la disposición.
- CE2.8. Se han realizado trabajos promocionales y publicitarios adecuados a los formatos para la venta en línea.
- RA3. Elabora documentos de registro de empresas proveedoras, de la clientela y de productos, y utiliza funciones y herramientas de hojas de cálculo.
 - CE3.1. Se han realizado cálculos de ventas y compras utilizados en la gestión de un pequeño comercio alimentario aplicando las principales funciones de la hoja de cálculo y de representación de gráficos.
 - CE3.2. Se ha elaborado documentación de existencias, de productos, de la clientela y de empresas proveedoras, y se han elaborado gráficos, combinando datos de varias tablas.
 - CE3.3. Se han analizado datos y resultados de existencias, de productos, de la clientela y de empresas proveedoras, empleando representaciones gráficas y texto.
 - CE3.4. Se ha automatizado la confección de documentos de gestión del comercio alimentario, definiendo y aplicando rutinas en la hoja de cálculo.
 - CE3.5. Se han formateado celdas, filas, columnas y hojas en la presentación de los documentos de hoja de cálculo, para su agilización y su presentación.
 - CE3.6. Se han introducido textos, imágenes y códigos relativos a productos alimentarios, utilizando aplicaciones ofimáticas de hoja de cálculo.
 - CE3.7. Se han utilizado tablas estadísticas y elementos gráficos de hoja de cálculo para valorar inversiones, ingresos, costes y amortizaciones de préstamos.
 - CE3.8. Se ha extraído información a través de la consulta combinada de varias tablas de datos y tablas dinámicas.
 - CE3.9. Se han elaborado documentos comerciales en formato de hoja de cálculo de un comercio alimentario utilizando diseños atractivos y adecuados a su finalidad.
- RA4. Elabora, mantiene, gestiona y actualiza datos relacionados con la actividad comercial alimentaria, utilizando bases de datos ofimáticas, teniendo en cuenta la normativa relativa a la protección del/de la consumidor/a, a la seguridad y al acceso a la información.
 - CE4.1. Se han elaborado bases de datos ofimáticas relacionales estructurando los datos según criterios de líneas de productos, familias y referencias, empresas proveedoras, distribuidoras y tiendas, clientela, etc.
 - CE4.2. Se han creado y se han actualizado registros electrónicos de datos diversos, utilizando aplicaciones ofimáticas de bases de datos.
 - CE4.3. Se ha registrado la información mediante herramientas de gestión comercial de relaciones con la clientela a través de la nube.
 - CE4.4. Se han creado consultas, formularios e informes en bases de datos ofimáticas, haciendo amigable y atractiva su presentación.
 - CE4.5. Se han extraído los datos elegidos de la información almacenada en bases de datos relacionales ofimáticas mediante la utilización de las herramientas de búsqueda y filtrado.
 - CE4.6. Se han elaborado documentos a través de consultas en bases de datos ofimáticas relacionales compuestas de varias tablas de datos.

- CE4.7. Se han aplicado las condiciones establecidas en la organización de la información, para respetar la normativa asociada a la protección de datos.
- RA5. Organiza la información y la documentación asociada a la actividad comercial, aplicando técnicas de organización y de archivo manual e informático, y cumpliendo las especificaciones de la normativa relativa a protección del/de la consumidor/a, seguridad y acceso a la información.
 - CE5.1. Se han determinado los sistemas de clasificación, registro y archivo apropiados a las peticiones en línea o físicas.
 - CE5.2. Se ha organizado la documentación digital en función del pedido, del/de la cliente/a y de la agilidad en el acceso a la información.
 - CE5.3. Se ha gestionado el orden del pedido del/de la cliente/a y se ha comprobado que la documentación se adecúe a lo establecido.
 - CE5.4. Se han gestionado libros de registro de entrada y salida de correspondencia y paquetería habitual en comercios alimentarios, en soporte informático.
 - CE5.5. Se han registrado y se han archivado la información y los documentos digitales habituales en comercios alimentarios, aplicando las técnicas informáticas utilizadas para la organización y el archivo de la documentación comercial.
 - CE5.6. Se ha organizado y se ha archivado digitalmente la documentación fiscal y de tesorería, permitiendo un acceso rápido y seguro.
 - CE5.7. Se han aplicado los niveles de protección del/de la consumidor/a y de seguridad en el acceso a la información.
 - CE5.8. Se ha aplicado la normativa básica sobre protección de datos y conservación de documentos.

1.10.2 Contenidos básicos

BC1. Realización de materiales informativos del comercio alimentario con presentaciones de textos e imágenes

- Edición de textos comerciales de tema alimentario mediante aplicaciones informáticas.
- Importación y exportación de datos sobre productos alimentarios. Conversión de datos entre aplicaciones informáticas.
- Maquetado ofimático relativo al comercio alimentario: textos e ilustraciones; paginado. Elaboración de índices temáticos, alfabéticos y de ilustraciones. Publicaciones en línea. Aplicaciones ofimáticas de maquetado.
- Presentación de diapositivas comerciales de tema alimentario. Presentaciones publicitarias. Tratamiento del texto. Estilo. Imágenes y sonidos libres de derechos. Aplicaciones ofimáticas de presentaciones.
- Elaboración de carteles y ofertas corporativas. Publicación impresa. Publicación y difusión en línea.
- Elaboración de presentaciones maestras.
- Protección de materiales elaborados y protocolos de seguridad. Tratamiento de incidencias.

BC2. Confección de folletos publicitarios para comercios alimentarios

- Composición de folletos y catálogos publicitarios del comercio alimentario. Características de diseño de textos informativos y publicitarios. Redacción de materiales publicitarios: adecuación al mensaje que haya que transmitir.
- Composición de imágenes de folletos de negocios alimentarios: contenido textual, semejanza, continuidad y simetría.
- Maquetado de folletos y catálogos publicitarios. Organización del mensaje, proporción, equilibrio y simetría. Plantillas ofimáticas. Importación de textos e imágenes para su maquetado. Elaboración de carteles y ofertas comerciales. Criterios comerciales y de composición. Distribución de la información textual y visual en un folleto.
- Maquetado publicitario para venta en línea.

BC3. Elaboración documentos de registro y cálculo de proveedores, clientela y productos

- Cálculo de datos de ventas y compras.
- Elaboración de documentos: existencias, productos, clientela y proveedores. Valoración de existencias, de productos, de la clientela y de empresas proveedoras. Representación de gráficos.
- Elaboración por hoja de cálculo de documentos de gestión del comercio alimentario: facturas, albaranes, cartas y correos electrónicos. Rutinas. Automatización de confección de documentos de gestión.
- Formateado de celdas, filas, columnas y hojas de cálculo. Presentaciones de hoja de cálculo. Introducción de textos, códigos e imágenes.
- Valoración de costes financieros y de amortización de préstamos mediante hoja de cálculo. Representaciones gráficas a partir de cálculos numéricos.
- Elaboración de tablas dinámicas y consolidación de datos.
- Presentación atractiva de documentos comerciales mediante hoja de cálculo. Publicación en línea.

BC4. Mantenimiento y actualización de bases de datos relacionados con la actividad comercial alimentaria

- Elaboración y mantenimiento de bases de datos ofimáticas relacionales, de clientela, de productos y de proveedores.
- Creación, elaboración y actualización de registros de datos. Relaciones. Herramientas de gestión de las relaciones con la clientela a través de la nube. Customer Relationship Management (CRM).
- Realización de consultas. Acceso a la información. Presentación en línea amigable y atractiva. Accesibilidad.
- Listas de datos relacionales: introducción, ordenación y validación de datos en una lista. Filtros de datos.
- Creación de formularios e informes.
- Elaboración de documentos a partir de bases de datos relacionales: consultas de datos de las tablas.
- Aplicación de la normativa legal en materia de protección de datos en bases de datos.

BC5. Organización de la información y la documentación asociada a la actividad comercial

- Determinación del sistema de clasificación, registro y archivo del comercio alimentario: en línea o físico. Condiciones específicas.
- Organización de la documentación digital en función del pedido y del/de la cliente/a. Facilidad de acceso.
- Órdenes de pedidos de la clientela. Gestión y comprobación. Productos alimentarios. Clientela. Forma de pago.
- Gestión de libros de registro de entrada y salida en soporte informático: documentos informáticos habituales, correspondencia y paquetería electrónica. Agenda y trazabilidad.
- Organización, archivo, fácil acceso y niveles de protección. Documentación fiscal y de tesorería. Aplicación de normativa de protección de datos y protección de documentos en el archivo.

1.10.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la gestión informática de la documentación comercial y a la elaboración de materiales informativos y publicitarios de establecimientos alimentarios.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales a emplear en el desarrollo de la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden al tratamiento ofimático de la información y la documentación del comercio alimentario:

- Gestión de registros electrónicos de proveedores y de clientela mediante aplicaciones de hoja de cálculo y bases de datos.
- Realización de materiales comerciales informativos y publicitarios.
- Organización y gestión electrónica de la información y documentos de las actividades comerciales.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos ñ), o), q), r), s) t), v), w), x) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales j), k), m), n), ñ), o), q), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Constitución de pequeños negocios alimentarios, Mercadotecnia del comercio alimentario, Atención comercial en negocios alimentarios, Seguridad alimentaria en el comercio, Logística de productos alimentarios, Gestión de un comercio alimentario y Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, a los resultados de aprendizaje y a los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Elaboración de proyectos, en pequeños grupos, de folletos publicitarios e informativos para su difusión, tanto en línea como impresos, en pequeños comercios de alimentación.
- Elaboración de proyectos, en grupos pequeños, de realización de documentos de gestión de existencias de productos alimentarios, listados de proveedores y clientela, valoración de ingresos y costes, entre otros supuestos, para su utilización integrada en otros módulos profesionales del ciclo formativo.
- Mantenimiento de bases de datos de productos, proveedores y clientela para su utilización en otros módulos profesionales del ciclo formativo.
- Organización y archivo de la documentación por medio de aplicaciones informáticas.

1.11 Módulo profesional: Gestión de un comercio alimentario

- Código: MP1615.
- Duración: 107 horas.

1.11.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Realiza actividades comerciales, económicas y monetarias, gestiona facturas y efectúa pagos.
 - CE1.1. Se han efectuado transacciones monetarias, físicas y en línea, gestionando los ingresos y los pagos de las cuentas bancarias.
 - CE1.2. Se han emitido facturas correspondientes a la venta de productos alimentarios, según la legislación establecida y atendiendo a medidas de seguridad en las transacciones electrónicas.
 - CE1.3. Se han gestionado las facturas correspondientes a las compras, mediante su archivo, la realización del asiento contable y la tramitación para su pago.
 - CE1.4. Se han caracterizado las facturas electrónicas y los requisitos para su aplicación.
 - CE1.5. Se han pagado las facturas, atendiendo a las condiciones pactadas con las empresas proveedoras.
 - CE1.6. Se han realizado devoluciones a la clientela a través de la contabilización de la operación.
 - CE1.7. Se han hecho modificaciones en los precios, en las calidades de los productos, en los tickets y en las facturas emitidas originalmente configuradas en el terminal punto de venta.
 - CE1.8. Se ha simulado la realización del cobro de mercancías a través del terminal punto de venta.
 - CE1.9. Se ha comprobado el arqueo de caja y la conciliación bancaria a partir de datos de cobros y pagos.
- RA2. Gestiona los pedidos de productos alimentarios y su envío, respetando las fases del proceso y su documentación.
 - CE2.1. Se han gestionado los pedidos a proveedores, cumplimentando la comunicación y la documentación relativa a estos.
 - CE2.2. Se han caracterizado el procedimiento y las fases de la recepción de compras, en función de los proveedores y de los acuerdos establecidos.
 - CE2.3. Se han caracterizado el procedimiento y las fases de la distribución de los pedidos, preparación y envío, en función de la clientela y de los acuerdos establecidos.
 - CE2.4. Se ha registrado informáticamente la documentación asociada a la recepción de los pedidos en línea o presenciales.
 - CE2.5. Se ha comprobado la documentación asociada a los pedidos, garantizando que corresponda a la demanda del/de la cliente/a.
 - CE2.6. Se han clasificado los pedidos, atendiendo a la planificación de las rutas de reparto, a las fechas de recepción y de entrega, y al tipo de alimentos.

- CE2.7. Se ha caracterizado el procedimiento y la documentación en caso de devolución por la clientela de productos expedidos, en función de las condiciones acordadas y la responsabilidad de las partes.
- RA3. Planifica la tesorería del comercio alimentario, identificando los parámetros que permiten realizar previsiones de tesorería y realizando los cálculos oportunos.
 - CE3.1. Se ha planificado el calendario de cobros y pagos del comercio alimentario, en función de las necesidades, los compromisos y las obligaciones de pago de un comercio alimentario.
 - CE3.2. Se han realizado las previsiones de tesorería teniendo en cuenta los gastos, los ingresos y las contingencias de la actividad comercial.
 - CE3.3. Se han calculado los costes financieros reales de un comercio alimentario, los riesgos de gestión de cobro y la negociación de efectos comerciales, comparando tipos de interés y amortizaciones.
 - CE3.4. Se han calculado los costes anuales de personal y seguridad social del pequeño comercio, en función del convenio sectorial y las tasas de cotización.
 - CE3.5. Se han calculado los gastos generales de la empresa, estimando sus costes y relacionándolos con la actividad comercial.
 - CE3.6. Se ha comprobado diariamente que las ventas efectuadas tengan correspondencia con los ingresos en metálico o tarjeta bancaria.
 - CE3.7. Se ha comprobado la organización de los documentos físicos y digitales utilizados en la compraventa de mercancías del comercio alimentario, en función del proceso que haya que seguir en su gestión y los requisitos formales que deben cumplir.
- RA4. Realiza y supervisa la gestión de impuestos y obligaciones fiscales asociados a las operaciones de compraventa de comercios alimentarios, aplicando la normativa fiscal y los procedimientos de elaboración, presentación y conservación.
 - CE4.1. Se ha supervisado la cumplimentación de los modelos del impuesto del valor añadido (IVA), para su tramitación a Hacienda, teniendo en cuenta el gravamen según el tipo de producto, el calendario fiscal y el modelo de empresa.
 - CE4.2. Se ha analizado la cumplimentación de los modelos del impuesto del valor añadido (IVA), para su tramitación a Hacienda, teniendo en cuenta el gravamen según el tipo de producto, el calendario fiscal y el modelo de empresa.
 - CE4.3. Se han cumplimentado declaraciones y liquidaciones del IVA del negocio alimentario, según la normativa vigente y en los plazos establecidos.
 - CE4.4. Se han caracterizado las peculiaridades de la recarga de equivalencia, en relación con el comercio alimentario.
 - CE4.5. Se han caracterizado las obligaciones informativas a Hacienda en relación con las operaciones efectuadas periódicamente.
 - CE4.6. Se han contabilizado los pagos del impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF) y del impuesto de sociedades (IS), en función de su forma jurídica.
 - CE4.7. Se han caracterizado las obligaciones laborales habituales en el comercio alimentario.
 - CE4.8. Se han cumplimentado y se han actualizado los libros obligatorios, voluntarios y de contabilidad del comercio alimentario, en el tiempo y en la forma requeridos.
- RA5. Analiza el resultado económico de las ventas, controla desviaciones y establece acciones correctoras.

- CE5.1. Se ha analizado la rentabilidad de las ventas de productos alimentarios, en función del precio de venta y del margen de beneficio.
- CE5.2. Se ha caracterizado la estructura de los ingresos y de los gastos para obtener referencias de comportamiento de estos.
- CE5.3. Se ha realizado el control presupuestario identificando problemas potenciales, para gestionar de modo más efectivo los recursos del comercio alimentario en un período determinado.
- CE5.4. Se han calculado y se han valorado las posibles desviaciones, comparando los resultados presupuestados con los reales.
- CE5.5. Se han analizado las causas de las desviaciones detectadas entre el volumen de ventas previsto y el real y, en su caso, se han establecido las medidas correctoras necesarias.
- CE5.6. Se ha valorado la aplicación del beneficio obtenido en mejoras relativas a la ampliación y a la gama de productos, a los servicios de atención a la clientela y al comercio electrónico, según el porcentaje y el plan de negocio previsto.
- CE5.7. Se han aplicado métodos de control de los precios de venta, se han justificado las posibles desviaciones y se han aplicado medidas correctoras.

1.11.2 Contenidos básicos

BC1. Realización de actividades comerciales, económicas y monetarias en un comercio alimentario

- Gestión de cuentas bancarias: ingresos y pagos. Transacciones monetarias: físicas y en línea.
- Emisión de facturas de venta de productos alimentarios. Legislación. Medidas de seguridad en las transacciones electrónicas: cifrado, firma digital, certificados digitales y DNI electrónico.
- Gestión de facturas de compras de productos alimentarios. Archivo. Asientos contables, tramitación y pagos.
- Caracterización de la factura electrónica. Requisitos.
- Pago de facturas a empresas proveedoras. Condiciones pactadas.
- Contabilidad de devoluciones efectuadas a la clientela.
- Modificaciones en el terminal del punto de venta: en los precios, en las calidades del producto, en el ticket y en las facturas.
- Simulación del cobro de mercancías en el terminal del punto de venta.
- Comprobación del arqueo de caja y conciliación bancaria. Datos de cobros y pagos.

BC2. Gestión y envío de pedidos de productos alimentarios

- Gestión de pedidos a proveedores. Cumplimentación de la comunicación y de la documentación.
- Caracterización de fases y procedimientos en la recepción de compras: proveedores y acuerdos establecidos.
- Caracterización de fases y procedimientos en la distribución y en el envío de pedidos. Preparación y envío. Clientela y acuerdos establecidos.

- Registro informático de documentación de recepción de pedidos.
- Comprobación de la documentación de pedidos: albarán y carta de portes.
- Clasificación de pedidos. Planificación: rutas, reparticiones, fechas de recepción y de entrega, y tipo de alimentos. Criterios.
- Caracterización del procedimiento de devoluciones. Documentación. Condiciones acordadas y responsabilidad de las partes.

BC3. Planificación de la tesorería del comercio alimentario

- Planificación del calendario de cobros y pagos del comercio alimentario. Compromisos y obligaciones de pago del comercio alimentario.
- Realización de previsiones de tesorería. Cuenta de gastos e ingresos. Contingencias de la actividad comercial alimentaria.
- Cálculo de costes financieros. Riesgos de cobro en el comercio alimentario. Tipos de interés bancarios y amortizaciones.
- Negociación de efectos comerciales.
- Cálculo de costes anuales de personal y seguridad social. Convenio sectorial del sector alimentario y tasas de cotización.
- Cálculo de gastos generales de la empresa. Suministro energético, seguros y equipamiento. Costes.
- Comprobación de ingresos de ventas. Relación entre ventas e ingresos. Medios de pago: metálico y tarjetas bancarias Datáfono, móvil y sistemas de pago en línea.
- Organización de documentos físicos y digitales de la compraventa de productos comercio alimentarios.

BC4. Realización de la gestión de impuestos y obligaciones fiscales asociados a las operaciones de compraventa en comercios alimentarios

- Análisis de la cumplimentación de los modelos de IVA. Tipos de gravamen: tipo de producto, calendario fiscal y modelo de empresa. Aplicación de la normativa.
- Elaboración de declaraciones y liquidaciones del IVA: plazos establecidos.
- Caracterización de las particularidades de la recarga de equivalencia del comercio alimentario.
- Elaboración de las obligaciones informativas a Hacienda. Calendario.
- Contabilización del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF). Impuesto de sociedades. Modalidades de tributación. Modelos. Obligaciones laborales asociadas al comercio alimentario. Altas y bajas de trabajadores/as, nóminas y boletines de cotización a la Seguridad Social.
- Elaboración de libros obligatorios, voluntarios y de contabilidad del comercio alimentario. Actualización de datos en tiempo y forma: normativa.

BC5. Análisis del resultado económico de las ventas en el comercio alimentario

- Análisis de rentabilidad de las ventas de productos alimentarios. Precios de venta y margen de beneficio.
- Comportamiento de ingresos y gastos. Estructura.

- Planificación del control presupuestario. Problemas potenciales: identificación y gestión.
- Cálculo de desviaciones presupuestarias: ingresos, gastos, precio y mano de obra. Análisis. Resultados presupuestados y reales. Medidas correctoras.
- Análisis de desviaciones detectadas en el volumen de ventas. Causas internas, externas o aleatorias. Medidas correctoras.
- Aplicación del beneficio. Mejoras: ampliación de gama de productos, servicios de atención a la clientela y al comercio electrónico.
- Aplicación de métodos de control de precios de venta. Medidas correctoras.

1.11.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional da respuesta a una serie de funciones del perfil profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios, correspondientes a la gestión de pedidos, facturas y pagos, y control de desviaciones.

Dichas funciones, desarrolladas en los procesos productivos de la empresa y encaminadas a obtener un producto o prestar un servicio, sirven de pauta para orientar en la programación de este módulo profesional.

Los procesos esenciales que es preciso incluir en la programación de este módulo profesional son los que se describen a continuación, y corresponden a la gestión económica de un comercio alimentario:

- Planificación de la tesorería, facturación, cobros, pagos y control de desviaciones.
- Gestión de pedidos, fases y documentación.

La formación de este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), i), o), q), r), s), v), w) x) e y) del ciclo formativo, y las competencias profesionales, personales y sociales a), b), f), k), m), n), ñ), q), r) y s). Por consiguiente, al estructurar la programación deben incorporarse a los contenidos educativos (procedimentales, conceptuales y actitudinales) de las unidades didácticas y su posterior evaluación.

Debido a la importancia de alcanzar los resultados de aprendizaje establecidos, para su impartición es conveniente que las actividades de enseñanza y aprendizaje se dediquen a la adquisición de las competencias citadas anteriormente, en coordinación con los módulos profesionales de Constitución de pequeños negocios alimentarios, Logística de productos alimentarios y Comercio electrónico en negocios alimentarios, de este ciclo formativo.

Las enseñanzas que den respuesta a las competencias, los resultados de aprendizaje y los contenidos educativos de este módulo profesional desarrollarán las siguientes líneas de actuación:

- Elaboración y tramitación de documentación relacionada con las actividades comerciales habituales en pequeños comercios alimentarios.
- Cumplimentación de impuestos asociados a las operaciones de compraventa de pequeños comercios.
- Emisión de facturas utilizando el software específico.
- Realización de cálculos para la planificación de la tesorería del comercio alimentario.
- Cálculo de desviaciones económicas en un comercio alimentario.

1.12 Módulo profesional: Formación y orientación laboral

- Código: MP1616.
- Duración: 107 horas.

1.12.1 Unidad formativa 1: Prevención de riesgos laborales

- Código: MP1616_12.
- Duración: 45 horas.

1.12.1.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Reconoce los derechos y los deberes de las personas trabajadoras y empresarias relacionados con la seguridad y la salud laboral.
 - CE1.1. Se han relacionado las condiciones laborales con la salud de la persona trabajadora.
 - CE1.2. Se han distinguido los principios de la acción preventiva que garantizan el derecho a la seguridad y a la salud de las personas trabajadoras.
 - CE1.3. Se ha apreciado la importancia de la información y de la formación como medio para la eliminación o la reducción de los riesgos laborales.
 - CE1.4. Se han comprendido las actuaciones idóneas ante situaciones de emergencia y riesgo laboral grave e inminente.
 - CE1.5. Se han valorado las medidas de protección específicas de personas trabajadoras sensibles a determinados riesgos, así como las de protección de la maternidad y la lactancia, y de menores.
 - CE1.6. Se han analizado los derechos a la vigilancia y protección de la salud en el sector del comercio alimentario.
 - CE1.7. Se ha asumido la necesidad de cumplir los deberes de las personas trabajadoras en materia de prevención de riesgos laborales.
- RA2. Evalúa las situaciones de riesgo derivadas de su actividad profesional analizando las condiciones de trabajo y los factores de riesgo más habituales del sector del comercio alimentario.
 - CE2.1. Se han determinado las condiciones de trabajo con significación para la prevención en los entornos de trabajo relacionados con el perfil profesional de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
 - CE2.2. Se han clasificado los factores de riesgo en la actividad y los daños derivados de ellos.
 - CE2.3. Se han clasificado y se han descrito los tipos de daños profesionales, con especial referencia a accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, relacionados con el perfil profesional de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
 - CE2.4. Se han identificado las situaciones de riesgo más habituales en los entornos de trabajo de las personas con la titulación de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.

- CE2.5. Se ha llevado a cabo la evaluación de riesgos en un entorno de trabajo, real o simulado, relacionado con el sector de actividad.
- RA3. Participa en la elaboración de un plan de prevención de riesgos e identifica las responsabilidades de todos los agentes implicados.
 - CE3.1. Se ha valorado la importancia de los hábitos preventivos en todos los ámbitos y en todas las actividades de la empresa.
 - CE3.2. Se han clasificado las formas de organización de la prevención en la empresa en función de los criterios establecidos en la normativa sobre prevención de riesgos laborales.
 - CE3.3. Se han determinado las formas de representación de las personas trabajadoras en la empresa en materia de prevención de riesgos.
 - CE3.4. Se han identificado los organismos públicos relacionados con la prevención de riesgos laborales.
 - CE3.5. Se ha valorado la importancia de la existencia de un plan preventivo en la empresa que incluya la secuencia de actuaciones a realizar en caso de emergencia.
 - CE3.6. Se ha establecido el ámbito de una prevención integrada en las actividades de la empresa, y se han determinado las responsabilidades y las funciones de cada uno/a.
 - CE3.7. Se ha definido el contenido del plan de prevención en un centro de trabajo relacionado con el sector profesional de la titulación de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
 - CE3.8. Se ha proyectado un plan de emergencia y evacuación para una pequeña o mediana empresa del sector de actividad del título.
- RA4. Determina las medidas de prevención y protección en el entorno laboral de la titulación de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
 - CE4.1. Se han definido las técnicas y las medidas de prevención y de protección que se deben aplicar para evitar o disminuir los factores de riesgo, o para reducir sus consecuencias en el caso de materializarse.
 - CE4.2. Se ha analizado el significado y el alcance de la señalización de seguridad de diversos tipos.
 - CE4.3. Se han seleccionado los equipos de protección individual (EPI) adecuados a las situaciones de riesgo encontradas.
 - CE4.4. Se han analizado los protocolos de actuación en caso de emergencia.
 - CE4.5. Se han identificado las técnicas de clasificación de personas heridas en caso de emergencia, en donde existan víctimas de diversa gravedad.
 - CE4.6. Se han identificado las técnicas básicas de primeros auxilios que se deben aplicar en el lugar del accidente ante daños de diversos tipos, así como la composición y el uso del botiquín.

1.12.1.2 Contenidos básicos

BC1. Derechos y deberes en seguridad y salud laboral

- Relación entre trabajo y salud. Influencia de las condiciones de trabajo sobre la salud.
- Conceptos básicos de seguridad y salud laboral.
- Análisis de los derechos y de los deberes de las personas trabajadoras y empresarias en prevención de riesgos laborales.

- Actuación responsable en el desarrollo del trabajo para evitar las situaciones de riesgo en su entorno laboral.
- Protección de personas trabajadoras especialmente sensibles a determinados riesgos.

BC2. Evaluación de riesgos profesionales

- Análisis de factores de riesgo ligados a condiciones de seguridad, ambientales, ergonómicas y psicosociales.
- Determinación de los daños a la salud de la persona trabajadora que se pueden derivar de las condiciones de trabajo y de los factores de riesgo detectados.
- Riesgos específicos en el sector del comercio alimentario en función de las probables consecuencias, del tiempo de exposición y de los factores de riesgo implicados.
- Evaluación de los riesgos encontrados en situaciones potenciales de trabajo en el sector del comercio alimentario.

BC3. Planificación de la prevención de riesgos en la empresa

- Gestión de la prevención en la empresa: funciones y responsabilidades.
- Órganos de representación y participación de las personas trabajadoras en prevención de riesgos laborales.
- Organismos estatales y autonómicos relacionados con la prevención de riesgos.
- Planificación de la prevención en la empresa.
- Planes de emergencia y de evacuación en entornos de trabajo.
- Elaboración de un plan de emergencia en una empresa del sector.
- Participación en la planificación y en la puesta en práctica de los planes de prevención.

BC4. Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa

- Medidas de prevención y protección individual y colectiva.
- Protocolo de actuación ante una situación de emergencia.
- Aplicación de las técnicas de primeros auxilios.
- Actuación responsable en situaciones de emergencias y primeros auxilios.

1.12.2 Unidad formativa 2: Equipos de trabajo, derecho del trabajo y de la seguridad social, y búsqueda de empleo

- Código: MP1616_22.
- Duración: 62 horas.

1.12.2.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Participa responsablemente en equipos de trabajo eficientes que contribuyan a la consecución de los objetivos de la organización.
 - CE1.1. Se han identificado los equipos de trabajo en situaciones de trabajo relacionadas con el perfil de técnico en comercialización de productos alimentarios, y se han valorado sus ventajas sobre el trabajo individual.

- CE1.2. Se han determinado las características del equipo de trabajo eficaz frente a las de los equipos ineficaces.
- CE1.3. Se han adoptado responsablemente los papeles asignados para la eficiencia y la eficacia del equipo de trabajo.
- CE1.4. Se han empleado adecuadamente las técnicas de comunicación en el equipo de trabajo para recibir y transmitir instrucciones y coordinar las tareas.
- CE1.5. Se han determinado procedimientos para la resolución de los conflictos identificados en el seno del equipo de trabajo.
- CE1.6. Se han aceptado de forma responsable las decisiones adoptadas en el seno del equipo de trabajo.
- CE1.7. Se han analizado los objetivos alcanzados por el equipo de trabajo en relación con los objetivos establecidos, y con la participación responsable y activa de sus miembros.
- RA2. Identifica los derechos y los deberes que se derivan de las relaciones laborales, y los reconoce en diferentes situaciones de trabajo.
 - CE2.1. Se han identificado el ámbito de aplicación, las fuentes y los principios de aplicación del derecho del trabajo.
 - CE2.2. Se han distinguido los principales organismos que intervienen en las relaciones laborales.
 - CE2.3. Se han identificado los elementos esenciales de un contrato de trabajo.
 - CE2.4. Se han analizado las principales modalidades de contratación y se han identificado las medidas de fomento de la contratación para determinados colectivos.
 - CE2.5. Se han valorado los derechos y los deberes que se recogen en la normativa laboral.
 - CE2.6. Se han determinado las condiciones de trabajo pactadas en el convenio colectivo aplicable o, en su defecto, las condiciones habituales en el sector profesional relacionado con el título de técnico en comercialización de productos alimentarios.
 - CE2.7. Se han valorado las medidas establecidas por la legislación para la conciliación de la vida laboral y familiar, y para la igualdad efectiva entre hombres y mujeres.
 - CE2.8. Se ha analizado el recibo de salarios y se han identificado los principales elementos que lo integran.
 - CE2.9. Se han identificado las causas y los efectos de la modificación, la suspensión y la extinción de la relación laboral.
 - CE2.10. Se han identificado los órganos de representación de las personas trabajadoras en la empresa.
 - CE2.11. Se han analizado los conflictos colectivos en la empresa y los procedimientos de solución.
 - CE2.12. Se han identificado las características definitorias de los nuevos entornos de organización del trabajo.
- RA3. Determina la acción protectora del sistema de la seguridad social ante las contingencias cubiertas, e identifica las clases de prestaciones.
 - CE3.1. Se ha valorado el papel de la seguridad social como pilar esencial del estado social y para la mejora de la calidad de vida de la ciudadanía.
 - CE3.2. Se ha delimitado el funcionamiento y la estructura del sistema de seguridad social.

- CE3.3. Se han identificado, en un supuesto sencillo, las bases de cotización de una persona trabajadora y las cuotas correspondientes a ella y a la empresa.
- CE3.4. Se han determinado las principales prestaciones contributivas de seguridad social, sus requisitos y su duración, y se ha realizado el cálculo de su cuantía en algunos supuestos prácticos.
- CE3.5. Se han determinado las posibles situaciones legales de desempleo en supuestos prácticos sencillos, y se ha realizado el cálculo de la duración y de la cuantía de una prestación por desempleo de nivel contributivo básico.
- RA4. Planifica su itinerario profesional seleccionando alternativas de formación y oportunidades de empleo a lo largo de la vida.
 - CE4.1. Se han valorado las propias aspiraciones, motivaciones, actitudes y capacidades que permitan la toma de decisiones profesionales.
 - CE4.2. Se ha tomado conciencia de la importancia de la formación permanente como factor clave para la empleabilidad y la adaptación a las exigencias del proceso productivo.
 - CE4.3. Se han valorado las oportunidades de formación y empleo en otros estados de la Unión Europea.
 - CE4.4. Se ha valorado el principio de no-discriminación y de igualdad de oportunidades en el acceso al empleo y en las condiciones de trabajo.
 - CE4.5. Se han diseñado los itinerarios formativos profesionales relacionados con el perfil profesional de técnico en comercialización de productos alimentarios.
 - CE4.6. Se han determinado las competencias y las capacidades requeridas para la actividad profesional relacionada con el perfil del título, y se ha seleccionado la formación precisa para mejorarlas y permitir una idónea inserción laboral.
 - CE4.7. Se han identificado las principales fuentes de empleo y de inserción laboral para las personas con la titulación de técnico en comercialización de productos alimentarios.
 - CE4.8. Se han empleado adecuadamente las técnicas y los instrumentos de búsqueda de empleo.
 - CE4.9. Se han previsto las alternativas de autoempleo en los sectores profesionales relacionados con el título.

1.12.2.2 Contenidos básicos

BC1. Gestión del conflicto y equipos de trabajo

- Diferenciación entre grupo y equipo de trabajo.
- Valoración de las ventajas y los inconvenientes del trabajo de equipo para la eficacia de la organización.
- Equipos en el sector del comercio alimentario según las funciones que desempeñen.
- Dinámicas de grupo.
- Equipos de trabajo eficaces y eficientes.
- Participación en el equipo de trabajo: desempeño de papeles, comunicación y responsabilidad.
- Conflicto: características, tipos, causas y etapas.
- Técnicas para la resolución o la superación del conflicto.

BC2. Contrato de trabajo

- Derecho del trabajo.
- Organismos públicos (administrativos y judiciales) que intervienen en las relaciones laborales.
- Análisis de la relación laboral individual.
- Derechos y deberes derivados de la relación laboral.
- Análisis de un convenio colectivo aplicable al ámbito profesional de la titulación de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
- Modalidades de contrato de trabajo y medidas de fomento de la contratación.
- Análisis de las principales condiciones de trabajo: clasificación y promoción profesional, tiempo de trabajo, retribución, etc.
- Modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo.
- Sindicatos y asociaciones empresariales.
- Representación de las personas trabajadoras en la empresa.
- Conflictos colectivos.
- Nuevos entornos de organización del trabajo.

BC3. Seguridad social, empleo y desempleo

- La seguridad social como pilar del estado social.
- Estructura del sistema de seguridad social.
- Determinación de los principales deberes de las personas empresarias y de las trabajadoras en materia de seguridad social.
- Protección por desempleo.
- Prestaciones contributivas de la seguridad social.

BC4. Búsqueda activa de empleo

- Conocimiento de los propios intereses y de las propias capacidades formativo-profesionales.
- Importancia de la formación permanente para la trayectoria laboral y profesional de las personas con la titulación de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
- Oportunidades de aprendizaje y empleo en Europa.
- Itinerarios formativos relacionados con la titulación de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
- Definición y análisis del sector profesional del título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios.
- Proceso de toma de decisiones.
- Proceso de búsqueda de empleo en el sector de actividad.
- Técnicas e instrumentos de búsqueda de empleo.

1.12.3 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para que el alumnado se pueda insertar laboralmente y desarrollar su carrera profesional en el sector del comercio alimentario.

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales q), r), s), t), u), v), w) e y) del ciclo formativo, y las competencias m), n), ñ), o), p), q), y s).

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza y aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre:

- Manejo de las fuentes de información para la elaboración de itinerarios formativo-profesionalizadores, en especial en lo referente al sector del comercio alimentario.
- Puesta en práctica de técnicas activas de búsqueda de empleo:
 - Realización de pruebas de orientación y dinámicas sobre las propias aspiraciones, competencias y capacidades.
 - Manejo de fuentes de información, incluidos los recursos de internet para la búsqueda de empleo.
 - Preparación y realización de cartas de presentación y currículos (se potenciará el empleo de otros idiomas oficiales en la Unión Europea en el manejo de información y elaboración del currículo Europass).
- Familiarización con las pruebas de selección de personal, en particular la entrevista de trabajo.
- Identificación de ofertas de empleo público a las que se puede acceder en función de la titulación, y respuesta a su convocatoria.
- Formación de equipos en el aula para la realización de actividades mediante el empleo de técnicas de trabajo en equipo.
- Estudio de las condiciones de trabajo del sector del comercio alimentario a través del manejo de la normativa laboral, de los contratos más comúnmente utilizados y del convenio colectivo de aplicación en el sector del comercio alimentario.
- Superación de cualquier forma de discriminación en el acceso al empleo y en el desarrollo profesional.
- Análisis de la normativa de prevención de riesgos laborales que le permita la evaluación de los riesgos derivados de las actividades desarrolladas en el sector productivo, así como la colaboración en la definición de un plan de prevención para la empresa y de las medidas necesarias para su puesta en práctica.

El correcto desarrollo de este módulo exige la disposición de medios informáticos con conexión a internet y que por lo menos dos sesiones de trabajo semanales sean consecutivas.

1.13 Módulo profesional: Formación en centros de trabajo

- Código: MP1617.
- Duración: 410 horas.

1.13.1 Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación

- RA1. Identifica la estructura y organización de la empresa, relacionándolas con la comercialización de los productos alimentarios y con el tipo de servicio que presta.
 - CE1.1. Se han identificado la estructura organizativa de la empresa y las funciones de cada área de la misma.
 - CE1.2. Se ha comparado la estructura de la empresa con las organizaciones empresariales tipo existentes en el sector.
 - CE1.3. Se han identificado los elementos que constituyen la red logística de la entidad: empresas proveedoras, personas compradoras, sistemas de producción y almacenaje, entre otros.
 - CE1.4. Se han relacionado las características del servicio y el perfil de las personas compradoras con el desarrollo de la actividad empresarial.
 - CE1.5. Se han identificado los procedimientos de trabajo en el desarrollo de la prestación de servicio.
 - CE1.6. Se han valorado las competencias necesarias de los recursos humanos para el desarrollo óptimo de la actividad.
 - CE1.7. Se ha valorado la idoneidad de los canales de difusión más frecuentes en esta actividad.
- RA2. Aplica hábitos éticos y laborales en el desarrollo de su actividad profesional, de acuerdo con las características del puesto de trabajo y con los procedimientos establecidos en la empresa.
 - CE2.1. Se ha reconocido y se ha justificado la disponibilidad personal y temporal necesaria en el puesto de trabajo.
 - CE2.2. Se han reconocido y se han justificado las actitudes personales (puntualidad y empatía, entre otras) y profesionales (orden, limpieza y responsabilidad, entre otras) necesarias para el puesto de trabajo.
 - CE2.3. Se han reconocido y se han justificado los requerimientos actitudinales ante la prevención de riesgos en la actividad profesional.
 - CE2.4. Se han reconocido y se han justificado los requerimientos actitudinales referidos a la calidad en la actividad profesional.
 - CE2.5. Se han reconocido y se han justificado las actitudes relacionadas con el propio equipo de trabajo y con las jerarquías establecidas en la empresa.
 - CE2.6. Se han reconocido y se han justificado las actitudes relacionadas con la documentación de las actividades realizadas en el ámbito laboral.
 - CE2.7. Se han reconocido y se han justificado las necesidades formativas para la inserción y reinserción laboral en el ámbito científico y técnico del buen hacer del profesional.

- CE2.8. Se han identificado las normas de prevención de riesgos laborales y los aspectos fundamentales de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales de aplicación en la actividad profesional.
- CE2.9. Se han puesto en marcha los equipos de protección individual según los riesgos de la actividad profesional y las normas de la empresa.
- CE2.10. Se ha mantenido una actitud de respeto al medio ambiente en las actividades desarrolladas.
- CE2.11. Se ha mantenido organizado, limpio y libre de obstáculos el puesto de trabajo o el área correspondiente al desarrollo de la actividad.
- CE2.12. Se ha responsabilizado del trabajo asignado interpretando y cumpliendo las instrucciones recibidas.
- CE2.13. Se ha establecido una comunicación eficaz con la persona responsable en cada situación y con los miembros del equipo.
- CE2.14. Se ha coordinado con el resto del equipo comunicando las incidencias relevantes que se presenten.
- CE2.15. Se ha valorado la importancia de su actividad y la necesidad de adaptación a los cambios de tareas.
- CE2.16. Se ha responsabilizado de la aplicación de las normas y procedimientos en el desarrollo de su trabajo.
- RA3. Participa en las acciones de comercialización, dinamización y presentación de productos alimentarios para la venta en lineales, mostradores y expositores.
 - CE3.1. Se ha participado en la elaboración de acciones del plan de marketing de la empresa alimentaria aportando propuestas de mejora.
 - CE3.2. Se ha participado en la planificación, supervisión y valoración de promociones internas y proveedores.
 - CE3.3. Se ha participado en la supervisión de la ubicación de los elementos atractivos de decoración, publicitarios y cartelería, atendiendo a la agrupación de alimentos por sectores y zonas frías y calientes y a las zonas de circulación.
 - CE3.4. Se ha participado en la supervisión y control de la disposición de los productos alimentarios, siguiendo pautas de promoción, trazabilidad ubicación y reposición que la empresa haya determinado.
 - CE3.5. Se ha realizado el seguimiento de los lotes de productos según el proveedor y destino en los lineales y secciones, facilitando el control de calidad y el rendimiento de las ventas.
 - CE3.6. Se ha participado en la supervisión de la ubicación de los equipamientos del establecimiento facilitando los desplazamientos de personas y mercancías para la distribución ágil de los productos atendiendo a las necesidades de cada sección.
 - CE3.7. Se ha participado en la supervisión de la exposición de alimentos perecederos y no perecederos en mostradores y vitrinas.
- RA4. Participa en la atención comercial en establecimientos alimentarios en función del tipo de clientes, proveedores y su relación con los productos de venta.
 - CE4.1. Se ha participado en la atención comercial e información a clientes y proveedores, respondiendo a las contingencias.
 - CE4.2. Se ha asesorado al cliente acerca del producto alimentario demandado (características, beneficios, precios) y de las políticas de la empresa (tiempos de entrega, formas de pago, descuentos).

- CE4.3. Se ha transmitido al cliente confianza en la atención realizada en función de los compromisos adquiridos (pedido, plazo de entrega, precio convenido).
- CE4.4. Se han atendido y tramitado reclamaciones y sugerencias utilizando el canal y el protocolo adecuado a cada situación respetando la normativa básica vigente en materia de consumo.
- CE4.5. Se han participado en la gestión de pedidos a proveedores, formalizando la comunicación y documentación relativa a los mismos.
- CE4.6. Se ha propuesto mejoras relativas a quejas y reclamaciones, a fin de realimentar las decisiones sobre proveedores y productos y sobre la propia atención del establecimiento.
- CE4.7. Se ha valorado el grado de satisfacción de los clientes en función de los servicios y productos ofertados y las prestaciones del establecimiento.
- CE4.8. Se ha participado en la venta online de productos alimentarios.
- RA5. Colabora en la supervisión de las condiciones óptimas de preparación y conservación de los productos expuestos, aplicando la normativa en la seguridad alimentaria.
 - CE5.1. Se ha participado en el control y valoración de la aplicación de los procedimientos de manipulación de alimentos establecidos en la empresa.
 - CE5.2. Se han supervisado la aplicación de las medidas de higiene personal y de vestuario requeridas en la manipulación de alimentos.
 - CE5.3. Se ha colaborado en la supervisión de la obtención, preparación y envasado de productos frescos en función de sus características, destino culinario y requerimientos del cliente.
 - CE5.4. Se ha verificado la trazabilidad y el estado de los productos alimentarios, comprobando que el etiquetado se corresponde a las características que el fabricante debe cumplir en materia de la normativa vigente de salubridad.
 - CE5.5. Se ha participado en la supervisión de los procedimientos de actuación ante la contaminación cruzada, riesgos y toxiinfecciones de origen alimentario.
 - CE5.6. Se ha participado en la planificación de los tratamientos de desratización, desinsectación y desinfección (DDD), así como de los controles que previenen los peligros potenciales físicos, químicos y biológicos.
 - CE5.7. Se ha elaborado y actualizado la documentación asociada a un plan de autocontrol de APPCC de un comercio alimentario, verificando que las medidas correctivas propuestas subsanan las incidencias detectadas.
 - CE5.8. Se han seguido pautas en el tratamiento de los SANDACH cumpliendo la normativa vigente en las fases de su manipulación, almacenamiento, recogida y transporte.
- RA6. Colabora en la recepción, el almacenaje y distribución de los productos alimentarios.
 - CE6.1. Se ha colaborado en la recepción del pedido, verificando la documentación asociada y el estado de la mercancía recibida, en cuanto a cantidad, plazo de entrega, calidad, precio, control de temperatura, embalajes y envases.
 - CE6.2. Se ha participado en la supervisión de la adecuada zonificación del almacén, en función de que los productos alimentarios sean congelados, frescos, refrigerados, o no perecederos.
 - CE6.3. Se ha aplicado el procedimiento de devolución de mercancías a proveedores, según protocolo de la empresa.

- CE6.4. Se ha valorado la señalización del almacén de la empresa atendiendo a su finalidad y seguridad.
- CE6.5. Se ha colaborado en la supervisión del procedimiento de envíos a domicilio, verificando las condiciones que deben cumplir los medios de transporte.
- CE6.6. Se ha contribuido a la comprobación de la documentación utilizada en caso de devolución por el cliente de un producto expedido.
- CE6.7. Se ha supervisado el registro informático asociado a la documentación de la recepción, almacenamiento y distribución de mercancías.
- CE6.8. Se ha colaborado en la actualización de inventarios.
- RA7. Realiza actividades comerciales, económicas y monetarias, relativas a la gestión de pedidos y su documentación.
 - CE7.1. Se ha colaborado en la emisión y tramitación de facturas correspondientes a la venta de productos alimentarios.
 - CE7.2. Se ha participado en la supervisión de las modificaciones de precios, cualidades de los productos, tiques y facturas configuradas en el terminal punto de venta.
 - CE7.3. Se ha participado en la elaboración de la documentación informatizada de los pedidos, albarán y carta de portes, entre otros, aplicando los protocolos establecidos en la empresa.
 - CE7.4. Se ha colaborado en la planificación del calendario de cobros y pagos del comercio alimentario, en función de las necesidades, compromisos y obligaciones de pago del comercio alimentario.
 - CE7.5. Se han realizado tareas diarias de comprobación de las ventas efectuadas y sus correspondientes cobros, verificando el arqueado de caja.
 - CE7.6. Se han elaborado y presentado documentos comerciales de gestión del comercio alimentario, tales como facturas y emails, aplicando hojas de cálculo y diseños atractivos.
 - CE7.7. Se ha llevado a cabo la orden del pedido del cliente, comprobando que la documentación se adecua a lo establecido: productos alimentarios, datos del cliente, forma de pago, entre otros.

1.13.2 Orientaciones pedagógicas

Este módulo profesional contribuye a completar todas las competencias del título de técnico en comercialización de productos alimentarios y los objetivos generales del ciclo formativo, tanto aquellos que se han alcanzado en el centro educativo, como los que son difíciles de conseguir en el mismo.

2. Anexo II

A) Espacios mínimos

Espacio formativo	Superficie en m ² (30 alumnos/as)	Superficie en m ² (20 alumnos/as)	Grado de utilización
Aula polivalente.	60	40	50 %
Taller de tienda de alimentación. (1)	210	180	30 %
Taller de almacén alimentario. (1)	100	75	20 %

(1) Estos espacios pueden ser sustituidos por una tienda de alimentación o un almacén alimentario no situados en el centro educativo.

- La consellería con competencias en materia de educación podrá autorizar unidades para menos de treinta puestos escolares, por lo que será posible reducir los espacios formativos proporcionalmente al número de alumnos y alumnas, tomando como referencia para la determinación de las superficies necesarias las cifras indicadas en las columnas segunda y tercera de la tabla.
- El grado de utilización expresa en tanto por ciento la ocupación en horas del espacio prevista para la impartición de las enseñanzas en el centro educativo, por un grupo de alumnado, respecto de la duración total de estas.
- En el margen permitido por el grado de utilización, los espacios formativos establecidos pueden ser ocupados por otros grupos de alumnos y alumnas que cursen el mismo u otros ciclos formativos, u otras etapas educativas.
- En todo caso, las actividades de aprendizaje asociadas a los espacios formativos (con la ocupación expresada por el grado de utilización) podrán realizarse en superficies utilizadas también para otras actividades formativas afines.

B) Equipamientos mínimos

Equipamiento
– Equipamientos audiovisuales. – Equipamientos informáticos instalados en red, con conexión a internet. – Mobiliario de aula. – Aplicaciones informáticas de propósito general. – Terminal de punto de venta (TPV). Software TPV. – Aplicaciones informáticas de gestión de almacén y logística. – Aplicaciones informáticas de gestión administrativa: paquetes integrados de gestión de personal, compraventa y contabilidad. – Escaparate. – Vitrinas expositoras con sistema de refrigeración. – Mostradores de carnicería, charcutería y pollería. – Mostrador de pescadería. – Expositores. Lineales para productos alimentarios perecederos y no perecederos. – Mesas y tajos de trabajo para carnicería y charcutería. – Fregaderos y lavamanos. – Cestas y carros. – Carretillas para el transporte de productos alimentarios. – Equipos de protección individual (EPI). – Botiquín de primeros auxilios. – Office. – Vestuarios.

Equipamiento

- Equipo electromecánico. Cortadoras. Picadoras. Envasadoras al vacío. Balanzas.
- Utillaje de carnicería, de charcutería, de pescadería y para la manipulación de frutas y verduras.
- Dispositivos para el tratamiento de residuos
- Equipamiento para la manipulación y el transporte interno de productos alimentarios.
- Equipos para la preparación y la expedición de pedidos.

3. Anexo III

A) Especialidades del profesorado con atribución docente en los módulos profesionales del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios

Módulo profesional	Especialidad del profesorado	Cuerpo
■ MP0156. Inglés.	Inglés	Catedráticos/as de enseñanza secundaria. Profesorado de enseñanza secundaria.
■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.	Organización y Gestión Comercial.	Catedráticos/as de enseñanza secundaria. Profesorado de enseñanza secundaria.
■ MP1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.	Organización y Gestión Comercial.	Catedráticos/as de enseñanza secundaria. Profesorado de enseñanza secundaria.
■ MP1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.	Procesos Comerciales.	Profesorado técnico de formación profesional.
■ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	Organización y Gestión Comercial.	Catedráticos/as de enseñanza secundaria. Profesorado de enseñanza secundaria.
■ MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.	Cocina y Pastelería. Operaciones y Equipos de Elaboración de Productos Alimentarios.	Profesorado técnico de formación profesional.
	Profesorado especialista.	
■ MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.	Cocina y Pastelería. Operaciones y Equipos de Elaboración de Productos Alimentarios.	Profesorado técnico de formación profesional.
	Profesorado especialista.	
■ MP1612. Logística de productos alimentarios.	Procesos Comerciales.	Profesorado técnico de formación profesional.
■ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	Procesos Comerciales.	Profesorado técnico de formación profesional.
■ MP1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.	Procesos Comerciales.	Profesorado técnico de formación profesional.
■ MP1615. Gestión de un comercio alimentario.	Organización y Gestión Comercial.	Catedráticos/as de enseñanza secundaria. Profesorado de enseñanza secundaria.
■ MP1616. Formación y orientación laboral.	Formación y Orientación Laboral.	Catedráticos/as de enseñanza secundaria. Profesorado de enseñanza secundaria.

B) Titulaciones habilitantes a efectos de docencia

Cuerpos	Especialidades	Titulaciones
■ Profesorado de enseñanza secundaria.	Formación y Orientación Laboral.	– Diplomado/a en Ciencias Empresariales. – Diplomado/a en Relaciones Laborales. – Diplomado/a en Trabajo Social. – Diplomado/a en Educación Social. – Diplomado/a en Gestión y Administración Pública.
	Organización y Gestión Comercial.	– Diplomado/a en Ciencias Empresariales.

Cuerpos	Especialidades	Titulaciones
Profesorado técnico de formación profesional.	Cocina y Pastelería.	– Técnico/a superior en Dirección de Cocina. – Técnico/a superior en Restauración. – Técnico/a especialista en Hostelería.

C) Titulaciones requeridas para la impartición de los módulos profesionales que conforman el título para los centros de titularidad privada y de otras administraciones distintas de la educativa, y orientaciones para la Administración educativa

Módulos profesionales	Titulaciones
▪ MP0156. Inglés. ▪ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios. ▪ MP1607. Mercadotecnia del comercio alimentario. ▪ MP1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación. ▪ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. ▪ MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio. ▪ MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados. ▪ MP1612. Logística de productos alimentarios. ▪ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. ▪ MP1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario. ▪ MP1615. Gestión de un comercio alimentario. ▪ MP1616. Formación y orientación laboral.	▪ Licenciado/a, ingeniero/a, arquitecto/a o el título de grado correspondiente, u otros equivalentes.

D) Titulaciones habilitantes a efectos de docencia para la impartición de los módulos profesionales que conforman el título para los centros de titularidad privada y de otras administraciones distintas de la educativa, y orientaciones para la Administración educativa

Módulos profesionales	Titulaciones
▪ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios. ▪ MP1607. Mercadotecnia del comercio alimentario. ▪ MP1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación. ▪ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. ▪ MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio. ▪ MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados. ▪ MP1612. Logística de productos alimentarios. ▪ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. ▪ MP1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario. ▪ MP1615. Gestión de un comercio alimentario. ▪ MP1616. Formación y orientación laboral.	▪ Diplomado/a, ingeniero/a técnico/a, arquitecto/a técnico/a u otros títulos equivalentes.
▪ MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio. ▪ MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.	▪ Técnico/a superior en Dirección de Cocina. ▪ Técnico/a superior en Restauración. ▪ Técnico/a especialista en Hostelería.

4. Anexo IV

A) Convalidaciones entre módulos profesionales de títulos establecidos al amparo de la Ley orgánica 1/1990 (LOGSE) y los establecidos en el título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios al amparo de la Ley orgánica 2/2006

Módulos profesionales incluidos en los ciclos formativos establecidos en la LOGSE	Módulos profesionales del ciclo formativo (LOE): Técnico en Comercialización de Productos Alimentarios
Administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial. ■ Ciclo formativo de grado medio de Comercio.	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios
Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa. (cualquier ciclo formativo)	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
Organización y gestión de una explotación agraria familiar. ■ Ciclo formativo de grado medio de Explotaciones Agrarias Extensivas. (Actividades Agrícolas). ■ Ciclo formativo de grado medio de Explotaciones Ganaderas. (Actividades Agrícolas). ■ Ciclo formativo de grado medio de Explotaciones Agrícolas Intensivas. (Actividades Agrícolas). ■ Ciclo formativo de grado medio de Jardinería. (Actividades Agrícolas). ■ Ciclo formativo de grado medio de Trabajos Forestales y de Conservación del Medio Natural. (Actividades Agrícolas).	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
Organización y gestión de una pequeña empresa de actividades de tiempo libre y socioeducativas. ■ Ciclo formativo de grado superior de Animación de Actividades Físicas y Deportivas. (Actividades Físicas y Deportivas). ■ Ciclo formativo de grado superior de Animación Sociocultural. (Servicios Socioculturales y a la Comunidad). ■ Ciclo formativo de grado superior de Animación Turística. (Hostelería y Turismo).	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
Organización y gestión de una empresa agraria. ■ Ciclo formativo de grado superior de Gestión y Organización de Empresas Agropecuarias. (Actividades Agrícolas). ■ Ciclo formativo de grado superior de Gestión y Organización de los Recursos Naturales y Paisajísticos. (Actividades Agrícolas).	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
Ciclo formativo completo de grado medio de Gestión Administrativa. (Administración).	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.

B) Convalidaciones entre módulos profesionales establecidos al amparo de la Ley orgánica 2/2006 (LOE) y los de otros títulos establecidos en el título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios

Formación aportada	Formación para validar
Módulos profesionales y ciclos formativos a los que pertenecen	Módulos profesionales para validar
MP1227. Gestión de un pequeño comercio. ■ Ciclo formativo de grado medio de Actividades Comerciales.	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
Empresa e iniciativa emprendedora.	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.

Formación aportada	Formación para validar
Módulos profesionales y ciclos formativos a los que pertenecen	Módulos profesionales para validar
(cualquier ciclo formativo)	
Ciclo formativo completo de grado superior de Administración y Finanzas. (Administración y Gestión).	MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
Ciclo formativo completo de grado superior de procesos y calidad en la Industria Alimentaria. (Industrias Alimentarias).	MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.
MP0931. Marketing Digital. - Ciclo formativo de grado superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales. - Ciclo formativo de grado superior de Marketing y Publicidad.	MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.
Ciclo formativo Completo de grado medio de Actividades Comerciales.	MP1615. Gestión de un comercio alimentario.

C) Convalidaciones entre módulos profesionales establecidos en el título de técnico en Comercialización de Productos Alimentarios y los de otros títulos establecidos al amparo de la Ley orgánica 2/2006 (LOE)

Formación aportada	Formación para validar
Módulos profesionales	Módulos profesionales para validar y ciclos formativos a los que pertenecen
- MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios. (*) - MP1615. Gestión de un comercio alimentario. (*)	MP1227. Gestión de un pequeño comercio. Ciclo formativo de grado medio de Actividades Comerciales.
MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.	Empresa e iniciativa emprendedora (cualquier ciclo formativo).
MP1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.	MP1226. Marketing en la actividad comercial. Ciclo formativo de grado medio de Actividades Comerciales.
MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	MP1234. Servicios de atención comercial. Ciclo formativo de grado medio de Actividades Comerciales.
- MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. (*) - MP1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario. (*)	MP0437. Comunicación empresarial y atención a la clientela. Ciclo formativo de grado medio de Gestión Administrativa. (Administración y Gestión).
MP1612. Logística de productos alimentarios.	MP1228. Técnicas de almacén. Ciclo formativo de grado medio de Actividades Comerciales.
- MP1612. Logística de productos alimentarios. (*) - MP1615. Gestión de un comercio alimentario. (*)	MP1229. Gestión de compras. Ciclo formativo de grado medio de Actividades Comerciales.
Ciclo Formativo completo.	MP0146. Venta y comercialización de productos alimentarios. - Ciclo formativo de grado medio de Aceites de Oliva y Vinos. (Industrias Alimentarias) - Ciclo formativo de grado medio de Elaboración de Productos Alimenticios. (Industrias Alimentarias).
Ciclo Formativo completo.	MP0413. Comercialización de productos agroecológicos. Ciclo formativo de grado medio de Producción agroecológica. (Agraria).

(*) Se requerirá aportar simultáneamente la formación en los módulos profesionales para tener derecho a la convalidación.

5. Anexo V

A) Correspondencia de las unidades de competencia acreditadas con arreglo a lo establecido en el artículo 8 de la Ley orgánica 5/2002, de 19 de junio, con los módulos profesionales para su convalidación

Unidades de competencia acreditadas	Módulos profesionales convalidables
UC2104_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.	MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.
- UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. (*) - UC0241_2: Ejecutar las acciones de servicio de atención a la clientela y las personas consumidoras y usuarias. (*)	MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.
UC0260_2: Preelaborar y conservar toda clase de alimentos.	MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.
- UC2106_2: Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio. (*) - UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones de almacén. (*) - UC1792_2: Gestionar la prevención de riesgos laborales en pequeños negocios. (*)	MP1612. Logística de productos alimentarios.

(*) Se requerirá aportar las unidades de competencia simultáneamente para correspondencia establecida.

B) Correspondencia de los módulos profesionales con las unidades de competencia para su acreditación

Módulos profesionales superados	Unidades de competencia acreditables
MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.	UC2104_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.
- MP1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación. (*) - MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. (*)	UC2105_2 Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.
- MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios. (*) - MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios. (*)	- UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. - UC0241_2: Ejecutar las acciones de servicio de atención a la clientela y las personas consumidoras y usuarias.
- MP1612. Logística de productos alimentarios. (*) - MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio. (*) - MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados. (*)	- UC2106_2: Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio. - UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones de almacén. - UC1792_2: Gestionar la prevención de riesgos laborales en pequeños negocios. - UC0260_2: Preelaborar y conservar toda clase de alimentos.

(*) La correspondencia establecida exige la aportación simultánea de los módulos profesionales.

6. Anexo VI

Organización de los módulos profesionales del ciclo formativo de grado medio de Comercialización de Productos Alimentarios para el régimen ordinario

Curso	Módulo	Duración	Especialidad del profesorado
1º	■ MP0156. Inglés.	160	Inglés
1º	■ MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.	107	Organización y Gestión Comercial.
1º	■ MP1607. Mercadotecnia del comercio alimentario.	107	Organización y Gestión Comercial.
1º	■ MP1609. Atención comercial en negocios alimentarios.	107	Organización y Gestión Comercial.
1º	■ MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	133	Procesos Comerciales.
1º	■ MP1614. Ofimática aplicada al comercio alimentario.	132	Procesos Comerciales.
1º	■ MP1615. Gestión de un comercio alimentario.	107	Organización y Gestión Comercial.
1º	■ MP1616. Formación y orientación laboral.	107	Formación y Orientación Laboral.
Total 1º (FCE)		960	
2º	■ MP1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.	105	Procesos Comerciales.
2º	■ MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.	105	Cocina y Pastelería. Operaciones y Equipos de Elaboración de Productos Alimentarios. Profesorado especialista.
2º	■ MP1611. Preparación y acondicionamiento de productos frescos y transformados.	245	Cocina y Pastelería. Operaciones y Equipos de Elaboración de Productos Alimentarios. Profesorado especialista.
2º	■ MP1612. Logística de productos alimentarios.	175	Procesos Comerciales.
Total 2º (FCE)		630	
2º	■ MP1617. Formación en centros de trabajo.	410	

7. Anexo VII

Organización de los módulos profesionales en unidades formativas de menor duración

Módulo profesional	Unidades formativas	Duración
MP1606. Constitución de pequeños negocios alimentarios.	MP1606_12. Iniciativa emprendedora y constitución de un negocio alimentario.	32
	MP1606_22. Plan de inversiones y de financiación de un negocio alimentario.	75
MP1608. Dinamización del punto de venta en comercios de alimentación.	MP1608_12. Organización de la distribución y supervisión de la exposición de los productos alimentarios.	63
	MP1608_22. Acciones promocionales en establecimientos de alimentación y montaje de elementos de animación y publicitarios.	42
MP1610. Seguridad y calidad alimentaria en el comercio.	MP1610_12. Seguridad e higiene en el comercio alimentario.	70
	MP1610_22. Calidad alimentaria en el comercio.	35
MP1613. Comercio electrónico en negocios alimentarios.	MP1613_12. Planificación y estrategias de marketing digital en negocios alimentarios.	33
	MP1613_22. Constitución, gestión, mantenimiento y valoración del comercio en línea de productos alimentarios.	100
MP1616. Formación y orientación laboral.	MP1616_12. Prevención de riesgos laborales.	45
	MP1616_22. Equipos de trabajo, derecho del trabajo y de la seguridad social, y búsqueda de empleo.	62